

珠海安联锐视科技股份有限公司

ZHUHAI RAYSHARP TECHNOLOGY CO., LTD.

（珠海市国家高新区科技六路 100 号）



关于珠海安联锐视科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1168 号 B 座 2101、2104A 室）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2021 年 4 月 13 日转发的《关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函》（审核函（2021）010467 号）（以下简称“落实函”）已收悉。珠海安联锐视科技股份有限公司（以下简称“安联锐视”、“发行人”或“公司”）与民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“民生证券”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”、“律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）等相关方对落实函所列问题进行了逐项核查，并对招股说明书进行了相应的修改和补充。现回复如下，请予审核。

本回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成，相关释义均与发行人招股说明书保持一致。

目录

问题 1 关于发行人主要客户 Swann.....	3
问题 2、关于发行人的信息披露.....	26
问题 3、关于主要客户与供应商重合.....	34
问题 4、关于期间费用与职工薪酬.....	65
问题 5、关于资金流水核查.....	74

问题 1 关于发行人主要客户 Swann

报告期内，发行人向 Swann 销售大幅增长、仅 2019 年下降，向其他前五大客户销售金额均大幅下降：2017-2020 年，Swann 收入为 7.35 亿、6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，营业利润为-0.46 亿、-0.35 亿、-0.47 亿、0.27 亿。发行人向其销售金额为 2.25 亿、3.65 亿、3.19 亿、4.09 亿。报告期内发行人向 Swann 销售的毛利占比约 30%左右。2018 年大华股份收购 Lorex100%股权后，发行人向 Lorex 的销售金额大幅下降。发行人前五大客户韩华泰科、Harbor Freight Tools 报告期内的采购金额及占比也存在大幅下降的情形。2020 年发行人向 Swann 美国市场销售收入占发行人所有出口美国市场收入的占比为 53.51%。

请发行人：（1）说明报告期内 Swann 的市场份额情况，在 Swann 持续亏损、发行人研发费用率低于同行业公司、发行人与其他主要客户交易大幅下降的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，是否符合商业逻辑。发行人实际控制人、主要股东、董监高及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工之间的关系，是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排；

（2）结合发行人与 Swann、Swann 与下游零售商之间关于销售产品、货款支付的主要约定条款、实际履行情况，说明发行人与 Swann、Swann 与其下游客户之间是否为买断式销售，是否存在委托代销情形；

（3）结合发行人与 Swann 的合同签订情况、主要境外国家或地区进出口政策变化情况，说明并补充披露未来 Swann 对发行人的采购额是否存在大幅下降的风险，Swann 长期亏损对发行人的持续经营是否构成重大不利影响，说明发行人采取的应对措施，并作重大风险提示。

回复：

一、说明报告期内 Swann 的市场份额情况，在 Swann 持续亏损、发行人研发费用率低于同行业公司、发行人与其他主要客户交易大幅下降的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，是否符合商业逻辑。发行人实际控制人、主要股东、董监高及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工之间的关系，是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排；

(一) 说明报告期内 Swann 的市场份额情况，在 Swann 持续亏损、发行人研发费用率低于同行业公司、发行人与其他主要客户交易大幅下降的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，是否符合商业逻辑。

1、说明报告期内 Swann 的市场份额情况

根据世界知名咨询调查公司 IHS 的行业统计数据(2018-2020 年)进行测算，2018-2020 年，Swann 在全球消费类安防监控市场(套装产品)的市场份额(按照国家统计局的年度人民币平均汇率进行折算)为 15.78%、12.38%、**17.77%**。Swann 成立于 1987 年，是民用安防 DIY(自装)市场的知名品牌。2014 年 Swann 被 A 股上市公司英飞拓收购后，是英飞拓集团智慧家庭业务的主要部分。Swann 的主营业务为民用安防设备业务，主要负责销售和运营服务，产品研发、生产**主要由 ODM 制造商负责**。Swann 为住宅和小型企业市场提供以视频安全为中心的智能家居和安防生态系统服务，其在美国加利福尼亚州的圣菲斯普林斯和澳大利亚的墨尔本经营有自己的仓库、生产中心和售后中心。Swann 的注册地在澳大利亚，主要业务开展地在美国、澳洲、英国等地。同时，Swann 通过与 Bestbuy、Frys Electronics、Amazon、Lowe's 多家大型商超及线上销售平台的合作，进一步提升产品的市场占有率。

2、Swann 持续亏损情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，是否符合商业逻辑

(1) Swann 向发行人采购的视频监控产品具有较高的盈利空间，其持续亏损主要是智能家居产品及相关平台的研发投入以及美国加征关税所致，具体分析如下：

①Swann 具备一定的盈利空间

A、根据英飞拓 2017 年-2019 年度报告(2020 年开始，英飞拓财务报告中相关信息披露口径进行了调整，因此无法获取 Swann2020 年度、2021 年一季度的毛利率数据)，Swann 对外销售的综合毛利率分别为：23.80%、24.82%、23.71%，具有一定的盈利空间，可见 Swann2017-2019 年持续亏损并不是由于 Swann 销售毛利率过低所致。

B、Swann 同行业公司的毛利率情况

海康威视和大华股份为安防行业的龙头企业，海康威视自有“萤石”消费

类品牌，大华股份自有“乐橙”和“Lores”消费类品牌，但由于海康威视、大华股份以工程类业务为主，消费类安防业务占其总体业务的比重很小，未达到信息披露的重要性水平。因此，海康威视、大华股份未披露其消费类安防业务的毛利率情况。

经查询，消费类安防行业内可公开获取毛利率数据的企业，为美国纽约证券交易所上市的无线智能安防企业 Arlo（股票编号：NYSE:ARLO），其在北美消费类安防市场销售额排名第一。

Arlo 与 Swann 的主要产品、经营模式、销售区域和销售渠道比较相似，具体情况如下表所示：

项目	Arlo	Swann
主要产品	产品属于消费类安防监控产品，Arlo 的主要产品为无线智能摄像机，该产品采用无线网络传输信号，以电池供电，并通过网盘对监控视频文件进行云存储。安装时不需要网络线和电源线的布线施工，因而更为简单、便捷	产品属于消费类安防监控产品，Swann 的主要产品为同轴高清套装、网络高清套装，由若干台前端摄像机和一台后端录像机及其他配件组合而成，产品需要交流电源供电，以硬盘存储监控视频文件，其中同轴高清套装以同轴电缆传输信号，网络高清套装以无线或者网络传输信号，安装时需要布线施工
经营模式	产品自主研发，由富士康、和硕公司等制造	产品主要由安联锐视研发和制造
销售区域	美洲、欧洲、中东、非洲、亚太地区	北美、澳大利亚以及英国等欧洲国家
销售渠道	Costco、Bestbuy、Amazon 等大型连锁渠道，线上线下同时销售	Bestbuy、Frys Electronics、Amazon、Lowe's 等大型连锁渠道，线上线下同时销售

根据 Arlo 的公开披露信息，其 2017-2020 年的综合毛利率分别为 24.59%、19.73%、9.57%、15.52%。由于 Arlo 和 Swann 的产品均定位于消费类安防产品，且经营模式、销售区域和销售渠道存在相似性或重叠情况，两者具有一定的可比性。相比 Arlo，Swann 的综合毛利率较为稳定，且除 2017 年外均高于 Arlo 的综合毛利率（Swann2020 年的毛利率未公开披露）。

C、Swann 不从事具体产品的研发、制造，也不需要投资自建销售渠道，属于轻资产公司，在上述毛利率水平上，Swann 具有一定的盈利空间。报告期内，Swann 的营业收入分别为 6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，营业收入的提高有利于进一步覆盖管理费用、营销费用等，体现出经营的规模效应，进而提高盈利水平。

②Swann 为智能家居产品及相关平台投入较多，对盈利水平造成影响。根据

英飞拓公开披露的各年度年报、年报问询函回复等信息，以及公司通过合作关系了解，相关情况如下（因无法取得相关具体数据，以事实描述为主）：2015-2018年，Swann 把智能家居业务作为重点发展方向，将产品线由消费类视频监控产品扩展至智能家居套装产品 SwannOne，包括报警器和家电控制、温度控制、能源管理智能盒等。但是，智能家居套装产品未能达到销售预期，形成了较大的产品库存，处理积压库存形成了损失，影响了当期利润。同时，Swann 开发云存储业务，对云服务平台的投入较多，形成了大额研发、市场推广费用支出，也对盈利水平造成了负面影响。

③美国加征关税政策的影响。2019 年 Swann 亏损 3,331 万元，受到美国对其进口产品加征约 500 万美元关税（不包含由公司承担的部分）的影响，导致采购成本大幅增长。针对上述不利影响，尽管 Swann 调整了产品结构，大力推广中高端产品，但下游用户需要一个适应和消化的过程，中高端产品增幅有限，无法完全消化加征关税所带来的不利影响。

④Swann 目前已经扭亏。根据英飞拓公开披露信息以及 Swann 书面确认，Swann 通过物联网平台（IoT）、手机 App 的项目开发、新产品计划的执行以及销售渠道的维护和开发等经营改善举措，2020 年营业收入增长幅度较大，并且结束了持续亏损状态，实现了 0.27 亿元营业利润。

⑤英飞拓 2021 年一季度净利润-6,679.10 万元，相比 2020 年一季度-5,226.29 万元，下滑 27.80%。英飞拓在 2021 年一季度业绩预告中披露业绩变动的原因：“报告期内，公司继续大力推动业务转型升级，进一步提升精细化管理水平。为促进业绩持续稳健增长，公司持续加大对转型业务及创新业务发展的投入，提升公司核心竞争力。”。相关披露信息未提及 2021 年一季度业绩下滑与 Swann 经营业务相关，而是加大对转型业务及创新业务发展的投入所致。

经英飞拓确认：其 2021 年一季度亏损主要是其境内子公司亏损所致。另经 Swann 确认：英飞拓 2021 年一季度业绩下滑与 Swann 没有关系，Swann2021 年一季度业绩情况良好且预计将持续上升。

（2）Swann 供应商变动情况及 Swann 向发行人采购金额整体增长的原因

①Swann 与公司合作的变化过程。2017 年-2018 年，Swann 原供应商百川科

技由于规模相对较小，研发投入不足以应对 Swann 日益增长的产品功能定制需求，退出了 Swann 的供应商名单。Swann 的供应商变成了海康威视和公司。海康威视自有消费类品牌 EZVIZ（萤石），而公司属于消费类视频监控产品专业 ODM 制造商，具备快速研发和差异化定制的能力，产品具有较高的性价比优势，与 Swann 不存在品牌竞争关系。因此，从 2017 年开始，Swann 提高了对公司的采购比例，同时采购前后端产品。2018 年以来，公司已成为 Swann 第一大供应商，经 Swann 确认采购占比在 60%以上，其他供应商主要为海康威视。出于商业秘密的考量，Swann 未提供各年对外采购的具体金额。报告期内，根据 Swann 收入为 6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，发行人向其销售金额为 3.65 亿、3.19 亿、4.09 亿的已知信息，公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外销售的比例分别为 55%、53%、55%。根据英飞拓 2017-2019 年年度报告，Swann 对外销售的毛利率分别为 23.80%、24.82%、23.71%，若 Swann 对外销售的毛利率保持稳定水平（报告期每年均按照 24%测算），则可以合理推测公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的大致比例在报告期内分别为 73%、70%、72%。

报告期内，Swann 的营业收入分别为 6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，始终保持了较大的销售收入规模而且 2020 年营业收入增长幅度较大，由于公司逐步成为其第一大供应商，采购占比提高，使得公司对其销售收入大幅提升。

②Swann 与发行人合作的商业逻辑。从 Swann 角度看，Swann 作为消费类市场的知名品牌，从自身的产品定位、技术水平、创新要求、销售规模考虑，对 ODM 供应商有较高的选择门槛，而符合条件的制造商往往自有消费类品牌，如海康威视自有“萤石”消费类品牌，大华股份自有“乐橙”和“Lorex”消费类品牌，与 Swann 在消费类市场直接竞争，因此可供 Swann 选择的供应商较少。从发行人角度看，发行人的技术水平、设计创新、产品质量、交货能力等得到了包括 Swann、韩华泰科（原为三星泰科）、Lorex 等知名品牌商的共同认可；发行人研发、设计的产品得到最终消费者的认可，在终端市场具有较强的竞争力，进一步强化了 Swann 与发行人之间的合作关系；Swann 与发行人在开发需求优先响应、急单交货保障、产品优惠定价等方面在合作中也形成了互信，也使合作关系逐步紧密和稳定。

(3) 报告期内 Swann 对发行人的回款情况

①经核查报告期内 Swann 对发行人回款的银行收款凭证以及收入确认的相关记账凭证（包括：销售订单、发货单、报关单、提运单、发票、银行收款凭证等），2018-2020 年，发行人对 Swann 收入分别为 36,518.63 万元、31,853.62 万元、40,947.58 万元，对应的应收账款均已回款，回款比例 100%。2021 年一季度，发行人对 Swann 收入为 5,115.21 万元（未经审计），与 2020 年一季度 5,209.40 万元基本持平。经 Swann 确认，其 2021 年一季度收入、净利润情况与 2020 年同期基本相同（未提供相关具体数据）。截至 2021 年 5 月 31 日，2021 年一季度对 Swann 收入的回款比例为 77.79%，回款情况正常。

②Swann 具备向发行人回款的能力和资金流动性

经 Swann 确认，报告期内其下游客户回款情况及其现金流情况良好（未提供相关具体数据）。报告期内 Swann 收入为 6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，而需向发行人支付采购价款为 3.65 亿、3.19 亿、4.09 亿，在下游客户回款情况良好的情况下，Swann 具备向发行人及时支付采购货款的能力和资金流动性。

此外，英飞拓为 Swann 债务融资提供信用担保，进一步增强了 Swann 资金流动性。根据英飞拓的公告，具体情况为：1、经 2017 年 12 月 11 日第 11 次董事会会议决议、2017 年 12 月 26 日第五次临时股东大会批准，英飞拓同意为 Swann 美国公司提供最高限额 2,000 万美元的担保，债权人为 HSBC. Bank USA, N. A（汇丰美国），担保期限为 36 个月；2、2020 年 6 月 22 日，英飞拓下属子公司 Infinova International Limited（以下简称“英飞拓国际”）为 Swann 美国公司提供总额 600 万美元的借款担保，担保期限一年，债权人为英飞拓国际的下属全资子公司 March Networks Corporaiton；3、经 2020 年 6 月 12 日第 59 次董事会会议决议、2020 年 6 月 29 日第三次临时股东大会批准，英飞拓同意为 Swann 美国公司提供最高限额 2,000 万美元的担保，债权人为 HSBC. Bank USA, N. A（汇丰美国），担保期限为 36 个月。

综上，Swann 在 2017 年-2019 年持续亏损、2020 年扭亏为盈的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势具有合理性，符合商业逻辑。

3、发行人研发费用率低于同行业公司的前提下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，是否符合商业逻辑

发行人研发费用率低于同行可比公司，主要是由于：

(1) 发行人所处经营地珠海，员工平均薪酬低于同行业可比公司所在地深圳、北京；

(2) 发行人产品以消费类为主，而可比公司均以工程类产品、工程项目为主，应用场景多、产品线长、产品性能多样，并且需要配备技术支持团队，人力成本投入较高。经核查，未发现以消费类产品为主的同行业可比公司的研发费用率相关信息。

具体分析如下：

(1) 汉邦高科产品结构与公司存在一定的可比性，但汉邦高科产品主要服务于国内工程类市场，境外销售比例较低。此外，汉邦高科报告期内通过对外并购的方式，进一步拓宽产业链条，产品范围更加多元化，除国内智能安防业务，汉邦高科还涉及广播电视监测、数字水印等领域。

汉邦高科经营所在地北京，系一线城市，社会平均工资和研发人员整体薪酬水平均高于公司所在地珠海。根据《关于 2020 年度各项社会保险缴费基数上下限的通知》，2019 年北京市全口径城镇单位就业人员平均工资 106,168 元，即月平均工资为 8,847 元；根据 2019 年度广东省及各地市社平工资公布情况，珠海市为二类区，平均工资为 5,855 元。此外，汉邦高科营业收入规模持续下降，也是研发费用率高于公司的重要原因。

(2) 同为股份与公司的经营模式相同，都是以 ODM 为主，销售规模与公司相近、且均以海外销售为主，具有较高的可比性。但同为股份以工程类产品为主，公司以消费类产品为主，双方的产品结构存在差异。公司研发费用率与同为股份存在较大差异，具体原因如下：

①同为股份等可比公司以工程类业务为主，产品的应用场景相对复杂，需要不同产品搭配、且产品功能要求多。考虑到不同厂商产品之间的兼容效果有差异，可比公司倾向于向用户提供整体解决方案，扩展产品线、配齐项目所需要的产品，减少用户向多家厂商采购集成。与之对应，所需的各类产品线开发人员总数较多，开发工作量较大。此外，部分工程项目在安装调试时还可能涉及到不同系统或者不同品牌产品之间兼容，需要生产厂家提供技术支持，可比公司需要配备一定数量的技术人员，和提供现场的技术服务。因此，可比公司的研发费用相对较高。

公司以消费类业务为主，产品的应用场景对产品功能的要求相对简单。消费

类业务不需要开发诸如热成像摄像机、服务器等工程项目需要的产品。由于公司的产品线相对较短，各类产品线核心开发人员总数较少。此外，消费类产品主要以套装方式销售，不需要提供技术支持。

②同为股份主要经营地为深圳，系一线城市，社会平均工资和研发人员整体薪酬水平均高于公司所在地珠海。根据 2019 年度广东省及各地市社平工资公布情况，深圳市为一类区，平均工资为 7,880 元，珠海市为二类区，平均工资为 5,855 元。

③根据同为股份的年度报告，同为股份为开拓国内市场，在产品 AI 智能化、检测识别功能以及智能人脸盒子、智能网关、智能考勤门禁等衍生智能产品方面投入较大，形成了全系列平台产品及细分行业解决方案的技术和产品储备，但由于市场竞争等因素，目前的国内销售收入金额不大。2019 年国内销售收入约为 5,200 万元，收入占比为 8.18%。较大的研发投入未能带来相匹配的国内销售收入，导致研发费用率较高。

(3) Swann 的产品均为消费类产品，主要通过大型商场、超市或网络销售平台进行销售，消费者购买后 DIY 安装并主要居家使用。消费类产品以居民家庭等为使用对象，功能需求相对简单，也不需要不同产品搭配，对产品系列齐全的要求不高。公司制定研发计划时，会结合市场需求和行业发展趋势，所开发的产品多数会形成较大的订单需求，研发的投入产出效率较高。因此，虽然公司的研发投入虽然相比较少，但也可以实现较高的产品销售收入，研发费率相应较低。Swann 作为公司的大客户与公司研发侧重于消费类产品的特点相匹配，符合商业逻辑。

(4) 随着公司的工程类业务收入占比提高，公司开发的产品线逐步增加，研发投入相应加大，研发费用率也逐渐提高。报告期内，研发费用支出分别为 4,437.96 万元、4,545.36 万元和 5,413.20 万元，占营业收入的比例分别为 4.64%、5.42%和 5.75%。

4、发行人与其他主要客户交易大幅下降的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，是否符合商业逻辑

(1) Swann 的对外销售保持了较高的规模，相应发行人对其销售额保持增长趋势。

受美国加征关税的持续影响，公司前、后端产品均纳入征税商品清单，原有低毛利、高性价比的产品终端价格上调，失去了性价比优势。Swann 和其他主要客户在美国市场的销售受到了冲击，销售收入下滑。其中，Swann 积极调整销售策略，大力推广高端产品，实现自身产品升级；同时，Swann 积极开发除美国以外的市场，2020 年对非美国市场的销售收入同比增长 28.88%。此外，消费类品牌商主要通过外部的商超渠道销售，商超渠道进入一般采用年度招投标方式，新进入或者失去重要商超渠道将大幅改变现有消费类品牌商之间的市场份额结构。Swann 长期通过 Bestbuy、Frys Electronics、Amazon、Lowes 大型商超渠道销售，这些渠道分布数量多、销售能力强，使其销售规模可以维持较高的水平。报告期内，Swann 的营业收入分别为 6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，始终保持了较大的销售收入规模，而且 2020 年营业收入增长幅度较大，由于公司逐步成为其第一大供应商，采购占比提高，使得公司对其销售收入大幅提升。2020 年，公司向 Swann 销售金额为 40,947.58 万元，较 2019 年增长 28.55%。

(2) 韩华泰科的对外销售额出现不利变化，相应公司对其销售额下降。

韩华泰科的前身为天津三星泰科光电子有限公司（以下简称“三星泰科”），系韩国三星集团安防业务的核心企业，三星安防品牌在全球安防市场享有较高的知名度。公司自 2014 年起与三星泰科建立合作，向其提供模拟标清录像机。2016 年，三星集团将安防业务整体转让给韩华集团，三星泰科更名为韩华泰科。

报告期内，韩华泰科对外销售额出现下滑，导致公司对其销售额下降。

①根据收购约定，韩华泰科可以使用“Samsung”商标至 2017 年 12 月 31 日。2018 年起，韩华泰科使用自有新品牌“Wisenet”销售视频监控产品，在品牌切换期间，由于韩华泰科对新品牌宣传推广投入不够，终端消费者接受新品牌也需要一个过程，2018 年其产品在终端市场的销售额下滑，导致公司对其销售额由 2017 年的 24,521.99 万元下降至 2018 年的 15,705.43 万元，下降幅度约 35.95%。

②2019 年，在中美贸易摩擦持续的背景下，韩华泰科为规避美国加征关税带来的持续不利影响，对采购方式做出了重大调整，将采购产品变为采购组件发往越南工厂组装后再出口美国市场。由于韩华泰科在越南工厂的生产线准备期较长，以及双方业务的衔接存在磨合期，影响了正式投产运营的时间和效率。因此，韩华泰科大幅减少了对公司的采购规模，导致公司对其销售额由 2018 年的

15,705.43 万元下降至 2019 年的 9,889.12 万元，下降幅度约 37.03%。

③2020 年，韩华泰科未能中标美国市场主要渠道商 Sam's Club，在美国市场的销售大幅下滑，使得公司对韩华泰科的销售也发生了重大不利变化，2020 年公司向韩华泰科销售金额为 1,224.49 万元，较 2019 年下降 87.62%。但是，韩华泰科在 Sam's Club 的渠道由 Swann、Lorex 等品牌商分享，公司对其销售的下降金额一定程度上由对 Swann 销售的增长金额所弥补。而且，韩华泰科虽然暂时失去了美国市场渠道，但并未放弃该部分业务，还在亚洲地区保留着销售渠道。韩华泰科的前身是三星安防，在市场、技术、产品等方面有较深厚的积累，如果重新获取相关销售渠道，公司作为其战略合作供应商，对其销售也将随之增长。

(3) Lorex 股权调整的影响。2018 年 2 月，Lorex 被大华股份收购。此后，非无线电池产品订单大幅向母公司大华股份转移，保留 200 万像素无线电池套装产品与公司保持合作。

Lorex 作为大华股份的境外子公司，采购决策权具有一定的独立性，基于对公司产品的认可和长期良好的合作关系，预计将与公司保持一定规模的合作。2020 年，公司向其销售的产品收入金额为 5,690.27 万元，较 2019 年增长 17.58%。

在与 Lorex 的合作沟通方面，2020 年 12 月 24 日，Lorex 邮件通知公司，经与大华股份沟通，大华研发部门将专门开发库文件集成到安联锐视的软件，以允许 Lorex 的应用程序对接安联锐视产品。

在与 Lorex 的具体产品合作方面，2021 年，公司除 2M 电池套装继续向 Lorex 供应外，新开发的 4M 电池套装也将在下半年向 Lorex 出货，公司与 Lorex 在无线电池套装产品线深化合作；同时，4K 模拟摄像机已经送样测试，将用于配套大华股份生产的后端 DVR，公司与 Lorex 合作的产品种类将由单一无线电池套装延伸至多品类产品。同时表明，作为行业龙头企业的大华股份认可发行人在消费类市场的技术和产品竞争力。

(4) Harbor Freight Tools 的变化情况

2019 年，Harbor Freight Tools 销售收入较 2018 年下降，主要原因是该客户采购的监控产品种类单一、更新换代慢，目前仅销售 200 万像素同轴高清套装和摄像机产品，与其他采购 200 万像素的客户相比，该客户要求配备的功能单一，只具有视频监控基础功能，无红外感应报警、小白光报警、红蓝灯报警、低照全

彩等附加功能。因此，该客户监控产品的销售收入受其自身的销售策略影响而下降。

2020年，受当地新冠肺炎疫情影响，美国实体店销售受到暂时性冲击，而 Harbor Freight Tools 拥有线上销售渠道，疫情促使其线上销售大幅增加，从而抵消了线下销售下滑的影响，2020年公司向 Harbor Freight Tools 销售金额为 3,754.66 万元，较 2019 年增长 51.12%。

除韩华泰科外，发行人 2020 年对其他主要客户 Lorex、Harbor Freight Tools 的销售收入同比均实现增长。

综上，各主要客户销售收入具体变动比例差异与自身销售策略、市场竞争力等因素有关，变动差异具有商业合理性。发行人与其他主要客户交易大幅下降的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，符合商业逻辑。

(二) 发行人实际控制人、主要股东、董监高及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工之间的关系，是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排。

1、发行人实际控制人、主要股东、董监高及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人的关系，是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排

(1) Swann 的控股股东为英飞拓，英飞拓的控股股东为深圳市投资控股有限公司，实际控制人为深圳市国资委。安联锐视实际控制人、主要股东、董监高、主要业务负责人（具体人员为李志洋和朱鑫玲，其中业务总负责人为董事、总经理李志洋，具体负责对接 Swann 业务的为国外业务部美洲组业务主管朱鑫玲）及关系密切家庭成员均确认并承诺：与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人不存在关联关系，不存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排，**不存在向 Swann 采购发行人产品提供资金支持和其他安排的情形。**

(2) 英飞拓出具《确认函》：英飞拓与安联锐视及其控股股东、实际控制人之间不存在任何利益输送的协议，即在 Swann 根据市场及其经营情况向安联锐视正常发出订单前，不存在提前约定 Swann 向安联锐视采购安防视频监控产品的采购额（指：为协助安联锐视完成固定销售目标而不顾市场实际需求大量积压存货）或相关利益安排。

(3) Swann 出具《与珠海安联锐视科技股份有限公司及其关联方等不存在关联关系、利益输送的承诺函》：本公司与珠海安联锐视科技股份有限公司及其关联方之间不存在关联关系，不属于该公司及该等人士的关联方；与珠海安联锐视科技股份有限公司及其关联方之间不存在利益输送、私下利益交换情形；不存在代珠海安联锐视科技股份有限公司支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向珠海安联锐视科技股份有限公司提供经济资源的情形。

2、发行人实际控制人、主要股东、董监高及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的主要管理人员、采购负责人等主要员工之间的关系，是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排

安联锐视实际控制人、主要股东、董监高、**主要业务负责人**及关系密切家庭成员均确认并承诺：与英飞拓、Swann 的主要管理人员、采购负责人等主要员工之间不存在关联关系，不存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排，**不存在向 Swann 采购发行人产品提供资金支持和其他安排的情形。**

Swann 为英飞拓子公司，其销售、采购相对独立，**经向英飞拓了解，英飞拓未向 Swann 派驻管理层人员，Swann 的主要管理层均为外籍非华裔人士。**Swann 的首席执行官 Mike（美国籍，非华裔）、采购负责人 Yama（日本籍，非华裔）均确认：与安联锐视实际控制人、主要股东、董监高、**主要业务负责人**及关系密切家庭成员之间不存在关联关系，不存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排。

3、相关核查情况

(1) 基本信息核查

为核查发行人实际控制人、主要股东、董监高、**主要业务负责人**及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工之间的关系，以及是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排，除上述由相关各方出具承诺、确认外，保荐机构进行了充分的信息核查，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中国信保资信报告等途径对上述相关主体、人员是否存在关联关系进行核查。经核查，相关主体、人员不存在关联关系。

(2) 资金流水核查

保荐机构对报告期内实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员等开立或控制的银行账户进行了核查，具体核查过程详见本回复问题5“关于资金流水核查”相关内容，经核查：报告期内，上述核查对象的资金流水主要用途和流向为：(1) 理财产品的购买与赎回；(2) 夫妻、朋友、亲属之间的资金互转；(3) 员工持股平台实缴出资、分红、借款等，上述核查对象（其范围包含了发行人实际控制人、主要股东、董监高、主要业务负责人及关系密切家庭成员）与英飞拓、Swann的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工不存在资金往来。

二、结合发行人与 Swann、Swann 与下游零售商之间关于销售产品、货款支付的主要约定条款、实际履行情况，说明发行人与 Swann、Swann 与其下游客户之间是否为买断式销售，是否存在委托代销情形；

（一）结合发行人与 Swann 之间关于销售产品、货款支付的主要约定条款、实际履行情况，是否为买断式销售，是否存在委托代销情形

1、根据发行人与 Swann 之间关于产品销售、货款支付等主要条款的约定和实际履行情况，公司履行完合同约定义务（主要包括质量保证、交货、产品验收等），Swann 即应在信用期内支付相关价款，不存在以 Swann 完成对其下游客户销售或收到其下游客户货款为付款前置条件等委托代销条款。报告期内，Swann 相关收入回款情况良好，相关销售均已回款。

完成采购后，Swann 对相关产品拥有所有权，对外销售产品的价格由其自主决定，实际售价与采购价之间的差额归其所有，不存在收取销售佣金的类似委托代销情形。

2、根据发行人与 Swann 之间的约定，除产品质量问题之外，公司一般不接受客户进行退换货，相关销售为买断式销售。在实际操作中，由于公司产品以海外销售为主，产品运输时间较长（由于航线原因，美西地区一般 16 天左右到港，美东地区一般 30-33 天到港），为避免产品到达客户以后出现质量问题产生更高的退换货运输成本，一方面，品牌商会派出代表对出库产品进行检验，以确保所发出产品符合质量要求，另一方面，公司每年向 Swann 提供销售金额 1%的折扣。

报告期内，Swann 不存在退货的情况。

综上所述，根据公司与 Swann 签订的销售合同、实际履行情况，公司向 Swann 销售属于买断式销售，不存在委托代销情况。

(二) 结合 Swann 与下游零售商之间关于销售产品、货款支付的主要约定条款，Swann 与下游零售商之间是否为买断式销售，是否存在委托代销情形

1、经 Swann 确认，Swann 与下游零售商之间，不同地区、不同规模的零售商合作方式不同，与部分大型零售商之间合同约定其可以将多余库存进行退回，因此 Swann 与下游零售商之间的合作模式为买断式销售和委托代销并存。

2、经 Swann 确认，其库存策略为随时保持固定金额的安全库存，库存规模合理，不存在为发行人刻意压货、囤货等情况。

3、Swann 的下游渠道及销售情况

Swann 提供了 2018 年、2019 年、2020 年 1-8 月的实现销售的全部下游渠道客户名单及对各个客户的各期销售数量明细情况（含退货情况）。

4、Swann 向发行人采购产品的最终销售情况

(1) Swann 向公司采购的产品主要有前端产品、后端产品及套装产品。其单独采购的前端产品和后端产品，最终也由其自行组装为套装并通过终端渠道进行销售。因此，Swann 最终销售的套装分为两种情况，一是自公司采购的套装，二是其自行组装的套装。

(2) 经 Swann 确认，2017 年-2020 年 Swann 向发行人采购的后端产品总数（Swann 产品在销售终端最终以套装形式出售，因此后端产品数量与套装数量一致）约为 110.28 万台，实现销售数量约为 106.22 万台，实现销售比例为 96.32%，备货库存比例较低，基本实现最终销售。

①2017-2020 年，Swann 向发行人采购的套装金额占比分别约为 88%、87%、54%、74%，除 2019 年受美国加征关税影响，套装存在拆分为前端和后端分别进行出口报关外，直接采购套装占比较高。结合上述实现销售比例，可以合理推断，Swann 自公司采购的套装基本实现最终销售。

②对于 Swann 自行组装的套装，由于无法获取其组装数据，对其采购前端、后端产品的数量配比进行分析如下：

Swann 销售的套装产品主要包括 4 路、8 路、16 路等规格，其中 4 路套装为

1 台后端产品配备 2-4 台前端产品，8 路套装为 1 台后端产品配备 4-8 台前端产品，16 路套装为 1 台后端产品配备 8-16 台前端产品。由于套装产品用于家庭安防监控，2-8 个摄像头即可满足一般消费者的家庭监控需求，因此 4 路、8 路规格产品销量较大，而 16 路规格产品由于摄像头数量较多且价格较高适合小部分居住面积非常大且消费水平较高的终端客户。

将套装产品分拆还原成前后端产品，Swann 向发行人采购的后端产品与前端产品的数量比例关系如下：

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Swann	6.10	5.06	5.90	4.76

从上表可以，Swann 采购的后端产品与前端产品的配比关系区间为 4.76 至 6.10 之间，与其最终销售以 4 路、8 路套装形式为主的情况是相匹配的。

(3) 保荐人、会计师实地走访了 Swann 产品仓库，了解发行人制造产品的库存状况，Swann 确认各期末库存商品中约 75% 采购自发行人，与 Swann 自发行人的采购占比相匹配。

(4) 保荐人、会计师随机抽样了其在美国、加拿大的线下销售渠道，核验其在线下渠道的真实销售情况，具体包括位于加拿大多伦多市的 2 家 Bestbuy、1 家 Home Depot，位于美国洛杉矶市的 3 家 Bestbuy、1 家 Fry' s Electronics、1 家 Lowes、1 家 Micro Centre。

(5) 同时，Swann 还提供了线上主要渠道(包括 Costco、Amazon、Home Depot、Lowe' s 等网上交易平台) 的链接网址，保荐人、会计师实时登录相关电商网站，核验其在线上渠道的真实销售。

三、结合发行人与 Swann 的合同签订情况、主要境外国家或地区进出口政策变化情况，说明并补充披露未来 Swann 对发行人的采购额是否存在大幅下降的风险，Swann 长期亏损对发行人的持续经营是否构成重大不利影响，说明发行人采取的应对措施，并作重大风险提示。

(一) 发行人与 Swann 的合同签订情况

目前发行人与 Swann 之间正在履行的合同签订于 2018 年 2 月，合同签署之日起五年有效，期限届满后若双方无异议自动续期一年，以此类推。前述合同为框架协议，确定发行人与 Swann 的合作关系。发行人与 Swann 主要通过订单形式确定具体交易内容，包括价格、数量、交货时间等重要交易信息，报告期各

期订单数量分别为 245、327、345 笔。

报告期各期，Swann 不存在退换货情况，不存在因 Swann 逾期未付款导致的坏账情况，也不存在其他商业纠纷，发行人与 Swann 合作情况稳定、持续。

（二）主要境外国家或地区进出口政策变化情况

1、公司产品外销率高，产品主要出口地以北美、欧洲、澳洲、亚洲市场为主。2018 年 6 月以来，中美贸易摩擦逐渐增多，美国多次宣布和实施对中国商品加征进口关税，**公司前端产品、后端产品分别自 2018 年 9 月、2019 年 9 月被列入加征关税商品清单。**

2、2020 年 1 月，中美双方在美国首都华盛顿正式签署第一阶段经贸协议，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变。美国陆续公布了多批次关税排除商品清单，具体情况及对应公司产品情况如下所述：

（1）当地时间 2020 年 4 月 22 日，美国贸易代表办公室公布了第 26 批 2,000 亿美元加征关税商品清单项下的产品排除及修订公告，排除加征有效期截至 2020 年 8 月 7 日。根据第 26 批排除产品清单，8525803010 编码下新增两项具体排除产品，为零售用 4/8/16 路配塑料壳摄像机 DVR 套装和零售用 4/8 路配塑料壳 NVR 套装。公司的**4/8/16 路同轴高清套装产品在关税排除范围内，而公司的网络高清套装（即 NVR 套装）的外壳为金属材质，因此不在关税排除范围内。**

（2）当地时间 2020 年 8 月 6 日，美国贸易代表办公室公布了 2,000 亿美元加征关税延长排除有效期商品清单，部分商品排除有效期延长至 2020 年 12 月 31 日。根据排除清单，8525803010 编码下零售用 4/8/16 路配塑料壳摄像机 DVR 套装排除有效期延长至 2020 年 12 月 31 日，**公司的 4/8/16 路同轴高清套装产品在排除范围内。**

（3）2020 年 12 月 31 日之后，美国尚未公布新的关税排除商品清单。综上所述，对于 2020 年美国公布的关税排除商品清单，公司的**4/8/16 路同轴高清套装产品在排除范围内，2020 年 4 月 22 日起至 2020 年 12 月 31 日，发行人该类产品对美国的出口金额为 7,561.37 万元，占 2020 年营业收入的比例为 8.03%。**

2021 年以来，公司主要通过第三方天彩影像有限公司所属越南组装加工厂向 Swann 的美国市场**供应摄像机产品**，以合理规避加征关税。此外，公司已筹备

在泰国成立生产型子公司，目前已通过泰国 BOI（投资促进委员会）的投资申请。泰国子公司达产后，将优先安排北美客户的订单在泰国生产。公司通过建立境外生产基地，将有效降低贸易摩擦、加征关税等对 Swann 和公司双方经营业绩的影响。

截至本落实函回复签署日，公司的前端摄像机产品和后端录像机产品均在美国实施加征关税的产品目录内。自 2018 年开始加征关税到报告期末，出口美国的相关低毛利产品（分辨率 500 万像素及以下的同轴高清类产品）收入受到一定影响，自 2018 年开始加征关税到 2019 年末，公司前后端产品均纳入征税商品清单。按报关出口运送至美国的销售订单统计，公司出口至美国收入金额在报告期内的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2020 年较 2019 年 减少的金额	2019 年	2019 年较 2018 年 减少的金额	2018 年
出口美国订单金额	33,177.19	2,911.20	36,088.39	22,247.34	58,335.73
其中低毛利产品销售金额	9,485.60	2,348.34	11,833.94	20,647.99	32,481.93

但公司业绩未受到重大负面影响。除此之外，其他主要出口地国家或地区进出口政策未发生重大不利变化。

（三）未来 Swann 对发行人的采购额是否存在大幅下降的风险

1、对发行人与 Swann 的合作稳定、持续情况的核查和说明

（1）发行人与 Swann 合作的相关财务数据

项目	2021 年第一季度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Swann 的收入	-	74,451.98	60,204.18	66,095.08
Swann 的净利润	-	2,451.89	-3,330.62	-4,206.21
发行人对 Swann 销售收入	5,115.21	40,947.58	31,853.62	36,518.63
占公司境外收入比例	32.45%	47.99%	39.10%	38.66%
发行人对 Swann 销售的主要产品的毛利率	16.94%	20.54%	24.59%	16.73%
发行人综合毛利率	23.29%	24.37%	26.21%	19.69%
发行人对 Swann 销售的毛利额占比	19.62%	30.29%	29.81%	27.97%

注：2021 年一季度，发行人对 Swann 销售的主要产品的毛利率有所下降，主要原因包括：1、人民币升值导致以人民币计价收入下降；2、2021 年，原材料尤其是芯片价格整体上涨；3、在原材料涨价的情况下，发行人对大客户 Swann 产品价格的调价略晚于其他客户。

(2) 从 Swann 角度看，Swann 作为消费类市场的知名品牌，从自身的产品定位、技术水平、创新要求、销售规模考虑，对 ODM 供应商有较高的选择门槛，而符合条件的制造商往往自有消费类品牌，如海康威视自有“萤石”消费类品牌，大华股份自有“乐橙”和“Lorex”消费类品牌，与 Swann 在消费类市场直接竞争，因此可供 Swann 选择的供应商较少。

而发行人的技术水平、设计创新、产品质量、交货能力等得到 Swann 的认可，Swann 的市场份额稳定并提升也表明发行人研发、设计的产品得到最终消费者的认可，在终端市场具有较强的竞争力，进一步强化了 Swann 与发行人之间的合作关系。Swann 与发行人在开发需求优先响应、急单交货保障、产品优惠定价等方面在合作中也形成了互信，特别是 2020 年四季度海思芯片供应紧张的情况下，公司优先保障对 Swann 供货，也使合作关系更为紧密和稳定。

(3) 目前发行人与 Swann 之间正在履行的合同签订于 2018 年 2 月，合同签署之日起五年有效，期限届满后若双方无异议自动续期一年，以此类推。前述协议为框架协议，确定发行人与 Swann 的合作关系。发行人与 Swann 主要通过订单形式确定具体交易内容，包括价格、数量、交货时间等，报告期各期订单数量分别为 245、327、345 笔，双方通过订单开展的交易较为频繁，具有持续性。Swann 与公司合作的产品型号众多，目前在售的 SKU（产品编码）约为 280 个，全面替换供应商的难度较大且需要时间较长、工作量较大。

(4) 报告期各期，Swann 不存在退换货情况，不存在因 Swann 逾期未付款导致的坏账情况，也不存在其他商业纠纷，发行人与 Swann 合作情况稳定。

(5) 经核查，报告期内及截至 2021 年 5 月 31 日 Swann 对发行人回款的银行记账凭证及收入确认凭证，报告期内，Swann 相关收入回款情况良好，相关销售均已回款。截至 2021 年 5 月 31 日，2021 年一季度对 Swann 收入的回款比例为 77.79%，回款情况正常。

(6) 保荐机构实地走访了 Swann 产品仓库，了解发行人制造产品的库存状况；保荐人、会计师随机抽样了其在美国、加拿大的线下销售渠道，并随机抽

样核验发行人制造产品在 Swann 线下各渠道的真实销售情况；保荐机构获取发行人与 Swann 之间业务往来相关邮件，核实其业务往来的真实性；

(7) 2020 年，Swann 业务开拓情况良好，收入增长幅度较大，实现盈利，经营状况良好。保荐机构对 2021 年一季度发行人向 Swann 销售金额及同比增长情况进行了解，并获取了截止 2021 年 5 月 31 日对 Swann 的在手订单情况：2021 年一季度，发行人对 Swann 销售金额同比 2020 年一季度基本持平，截止 2021 年 5 月 31 日，发行人对 Swann 的在手订单金额约为 6,900 万元，同比增长约 37.30%。发行人与 Swann 的合作未出现大幅下降的相关迹象。

(8) 经向英飞拓了解，其目前没有对外出售 Swann 的意向。如有，英飞拓会按照相关法律法规、上市公司信息披露制度的规定，履行公开信息披露义务。

综上，保荐机构认为发行人与 Swann 的合作稳定、持续。

2、相关风险提示

发行人在招股说明书“重大事项提示/四/（七）重要客户发生重大不利变化引发的持续经营能力风险”，以及“第四节/三/（八）重要客户发生重大不利变化引发的持续经营能力风险”、“第六节/四/（一）/5、报告期主要客户及销售情况”对相关内容补充披露如下：

发行人为 Swann 主要的战略供应商，与公司长期合作稳定，充分认可发行人在视频监控产品的快速研发能力、较高的质量控制标准和大批量出货能力。Swann 是民用安防 DIY（自装）市场的知名品牌，在消费类监控市场占据一定的市场份额，具有品牌、渠道优势。

2020 年 Swann 业务开拓情况良好，收入增长幅度较大，实现盈利，经营状况良好。2021 年一季度，发行人对 Swann 销售金额同比 2020 年一季度基本持平，截止 2021 年 5 月 31 日，发行人对 Swann 的在手订单金额约为 6,900 万元，同比增长约 37.30%。综合发行人与 Swann 的报告期内经营合作情况、最近一期销售金额以及目前在手订单金额等情况，发行人与 Swann 的经营合作关系稳定、持续。

但是，如果未来 Swann 市场开拓受阻、销售收入大幅下滑；或者发行人在 Swann 的采购体系中比重下降，将导致 Swann 对发行人的采购额大幅下降的风险。

（四）Swann 长期亏损对发行人的持续经营是否构成重大不利影响

发行人已在招股说明书“重大事项提示/四、特别风险提示/（七）重要客户发生重大不利变化引发的持续经营能力风险”，以及“第四节/三/（八）重要客户发生重大不利变化引发的持续经营能力风险”对相关内容补充披露如下：

Swann 持续亏损原因主要为智能家居产品、相关平台研发投入以及美国加征关税所致，且 2020 年 Swann 已经实现盈利，经营状况向好，Swann 长期亏损对发行人的持续经营未构成重大不利影响。但如果 Swann 未来又出现持续亏损且无法扭转的情况，将对发行人持续经营产生重大不利影响。

（五）发行人的应对措施

针对 Swann 对公司的采购额可能存在大幅下降的风险，以及 Swann 长期亏损可能对发行人的持续经营构成的重大不利影响，发行人的主要应对措施如下：

第一，在消费类市场开拓方面。公司保持经营管理团队的稳定性，保持与 Swann 等主要客户的良好沟通，提升客户粘性；积极引导和创造客户需求，促进现有大客户稳定、持续增长。同时，加大中小客户渠道开发，增加产品款型，推行“多品种、差异化、小批量”营销策略，保证业绩持续增长。

第二，在工程类市场开拓方面。公司已具有较好的海外工程类客户资源基础，将通过与客户关系的良性构建和需求挖掘，提升工程类产品带来的高附加值空间。同时以定制化方案的设计与推广促进工程类业务收入的持续增长。2020 年，工程类业务收入 31,021.61 万元，占比为 32.98%，2019 年收入金额为 19,367.90 万元，同比增长 60.17%。2020 年，公司工程类客户新增 45 家，对应销售金额 7,868.39 万元。

第三，公司的国内市场也有很大的挖掘潜力，公司将利用与华为公司的合作关系和市场影响，积极推进国内市场的 ODM 销售，提高境内市场份额。公司与华为公司合作的积极作用在于：

1、可以改变偏重于国外市场的业务结构，建立国内外市场共同发展的市场格局，极大地提升了抗风险经营能力；

2、提升公司的制造能力、质量管理和信息化水平，更加有利于公司开拓国内外工程类客户；

3、产品的网络安全等级大幅提高，增强了公司的竞争实力。公司已经完成华为公司网络安全标准 A 类、B 类、TopN 的整改，网络安全等级已能达到华为公司最高安全等级 ICSSL 的检验标准，并已建立了公司自身网络安全体系标准和安

全 SE 专家团队。

第四，提高研发投入。公司注重加强技术研发人才队伍的建设，根据市场和客户的需要对核心技术及时地迭代更新，以保持技术水平在行业内的先进性。公司在注重消费类产品创新设计、快速研发的同时，扩展工程类产品线，开发与互联网、手机等平台 and 显示终端更为紧密结合的监控技术。报告期内，公司的研发投入逐步加大，研发费率也逐渐提高，研发费用支出分别为 4,437.96 万元、4,545.36 万元和 5,413.20 万元，占营业收入的比例分别为 4.64%、5.42% 和 5.75%。

四、核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

1、查询了世界知名咨询调查公司 IHS 的行业统计数据（2018 年、2019 年、**2020 年**），并测算了 2018-**2020** 年 Swann 在全球消费类安防监控市场（套装产品）的市场份额；

2、查阅了英飞拓年度报告、**2021 年度一季度业绩预告**等公开披露信息，了解 Swann 近年来的经营状况、**英飞拓在 2021 年一季度亏损**的原因等信息；

3、了解了 Swann、韩华泰科、Lorex 以及 Harbor Freight Tools 等主要客户的经营状况，分析了与发行人交易规模变动的原因及合理性；

4、查阅了相关政府公开文件，了解并对比了珠海、北京以及深圳等地的平均工资薪酬水平；

5、获取了英飞拓出具的关于与安联锐视及其控股股东、实际控制人之间不存在任何利益输送的协议的《确认函》；

6、获取了 Swann 出具的《与珠海安联锐视科技股份有限公司及其关联方等不存在关联关系、利益输送的承诺函》；

7、为核查发行人实际控制人、主要股东、董监高、主要业务负责人及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工之间的关系，以及是否存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排，保荐机构进行了充分的网络核查，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中国信保资信报告等途径对上述相关主体、人员是否存在关联关系进行核查，经核查，相关主体、人员不存在关联关系。

同时，保荐机构对报告期内实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管

理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员等开立或控制的银行账户进行了核查，具体核查过程详见本回复问题5“关于资金流水核查”相关内容，经核查：报告期内，上述核查对象的资金流水主要用途和流向为：（1）理财产品的购买与赎回；（2）夫妻、朋友、亲属之间的资金互转；（3）员工持股平台实缴出资、分红、借款等，上述核查对象（其范围包含了发行人实际控制人、主要股东、董监高、主要业务负责人及关系密切家庭成员）与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工不存在资金往来。

8、获取了 Swann 的首席执行官 Mike、采购负责人 Yama 出具的《确认函》：与安联锐视实际控制人、主要股东、董监高、主要业务负责人及关系密切家庭成员之间不存在关联关系，不存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排；

9、审阅了发行人与 Swann 之间签署的主要销售合同，并对其实际履行情况进行了检查；

10、了解并确认了 Swann 与下游零售商之间的合作方式以及 Swann 为此采取的库存管理策略；

11、通过网上公开信息查询并梳理了 2018 年中美贸易争端以来美国多次宣布和实施对中国商品加征进口关税等一系列事件对发行人对外销售业绩的影响；

12、分析了发行人针对未来主要境外国家或地区进出口政策以及主要客户 Swann 经营状况发生变化所采取的应对措施；

13、查阅 Swann 同行业公司的年度报告，了解同行业公司消费类业务的毛利率情况；

14、核查报告期内及截至 2021 年 5 月 31 日 Swann 对发行人回款的银行记账凭证及收入确认凭证，了解 Swann 的销售回款情况。

15、针对 Swann 对公司的采购额可能存在大幅下降的风险，向发行人管理层了解与 Swann 的合作情况，向 Swann 确认与发行人的合作情况，获取发行人与 Swann 的合同、订单并了解相关履行情况、退换货情况、回款情况等，并核查相关走访产品仓库、线下线上渠道情况、业务往来邮件等底稿资料，了解 2021 年一季度发行人向 Swann 销售金额及同比增长情况，并获取了截止 2021 年 5 月

31 日对 Swann 的在手订单情况。并了解英飞拓目前是否有出售 Swann 的意向。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、在 Swann2017 年-2019 年持续亏损、2020 年扭亏为盈的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势具有合理性，符合商业逻辑；

2、受产品研发结构与经营地平均薪酬水平的影响，发行人研发费用率低于同行业公司情况，在此情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，符合商业逻辑；

3、发行人与其他主要客户交易大幅下降的情况下，Swann 向发行人采购金额整体呈逐年大幅增长的趋势，符合商业逻辑；

4、发行人实际控制人、主要股东、董监高、**主要业务负责人**及关系密切家庭成员与英飞拓、Swann 的控股股东、实际控制人、主要管理人员、采购负责人等主要员工之间**不存在关联关系**，不存在股份代持、利益输送或存在其他特殊利益安排，**不存在向 Swann 采购发行人产品提供资金支持和其他安排的情形**；

5、发行人与 Swann 之间是买断式销售，不存在委托代销情形；Swann 与下游零售商之间的合作模式为买断式销售和委托代销并存，但不存在为发行人刻意压货、囤货等情况；

6、**2020 年 Swann 业务开拓情况良好，收入增长幅度较大，实现盈利，经营状况良好。2021 年一季度，发行人对 Swann 销售金额同比 2020 年一季度基本持平，截止 2021 年 5 月 31 日，发行人对 Swann 的在手订单金额约为 6,900 万元，同比增长约 37.30%，发行人与 Swann 的经营合作关系稳定、持续。**如果未来 Swann 市场开拓受阻、销售收入大幅下滑；或者发行人在 Swann 的采购体系中比重下降，将导致 Swann 对发行人的采购额大幅下降的风险；如果 Swann 未来又出现持续亏损且无法扭转的情况，将对发行人持续经营产生重大不利影响；

7、针对 Swann 对公司的采购额可能存在大幅下降的风险，以及 Swann 长期亏损可能对发行人的持续经营构成的重大不利影响，发行人采取的主要应对措施是有效的；

8、**报告期内 Swann 对发行人的销售收入均已全部回款，截至 2021 年 5 月 31 日，2021 年一季度对 Swann 收入的回款比例为 77.79%，回款情况正常。**

问题 2、关于发行人的信息披露

(1) 招股说明书“第六节 业务与技术”“三、发行人面临的机遇和挑战”，关于美国政府对前端摄像机、后端录像机加征关税时点的信息披露前后矛盾：“公司出口至美国的收入结构发生较大变化，主要是美国政府 2019 年 9 月开始对前端摄像机加征关税，由于在对套装产品清关时，部分客户按前端摄像机编码清关，部分客户按硬盘录像机编码清关”“2019 年 9 月之前，美国仅对公司前端摄像机产品加征关税，由于总体加征税负较小，基本都由客户承担；2019 年 9 月开始，美国开始对公司后端录像机产品加征关税，由于总体税负增加，公司开始与部分客户分担加征关税，经协商已定价产品的降价幅度平均在 10%以内”“前端摄像机 2018 年 9 月 25 日起加征关税”。

请发行人修改相关表述，请保荐机构核查并发表意见。

(2) 发行人为广东省 2018 年第一批通过认定的高新技术企业，并获发《高新技术企业证书》（证书编号为 GR201844004660，有效期三年），对应的税收优惠政策年度为 2018 年-2020 年。

请发行人补充披露高新技术企业资质续期的办理进展情况，是否存在法律障碍及对发行人的影响。请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

(3) 请发行人说明实际控制人曾经控制的宁夏万宏中联现代农业科技公司（目前已转让）、珠海安联威视科技有限公司（目前已注销）转让、注销的背景，受让方情况、受让价格及定价依据、资金来源及合法合规性、转让是否真实，与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商是否存在资金往来；注销程序是否合法合规。请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、招股说明书“第六节 业务与技术”“三、发行人面临的机遇和挑战”，关于美国政府对前端摄像机、后端录像机加征关税时点的信息披露前后矛盾：

“公司出口至美国的收入结构发生较大变化，主要是美国政府 2019 年 9 月开始对前端摄像机加征关税，由于在对套装产品清关时，部分客户按前端摄像机编码清关，部分客户按硬盘录像机编码清关”“2019 年 9 月之前，美国仅对公司前端摄像机产品加征关税，由于总体加征税负较小，基本都由客户承担；2019

年 9 月开始，美国开始对公司后端录像机产品加征关税，由于总体税负增加，公司开始与部分客户分担加征关税，经协商已定价产品的降价幅度平均在 10% 以内”“前端摄像机 2018 年 9 月 25 日起加征关税”。请发行人修改相关表述，请保荐机构核查并发表意见。

（一）相关表述的修改

美国政府对前端摄像机、后端录像机加征关税时点分别为 2018 年 9 月 25 日起、2019 年 9 月起，因此招股说明书“第六节 业务与技术”“三、发行人面临的机遇和挑战”，关于美国政府对前端摄像机、后端录像机加征关税时点的信息披露中，“公司出口至美国的收入结构发生较大变化，主要是美国政府 2019 年 9 月开始对前端摄像机加征关税，由于在对套装产品清关时，部分客户按前端摄像机编码清关，部分客户按硬盘录像机编码清关”披露有误，应修改为“公司出口至美国的收入结构发生较大变化，主要是美国政府 2019 年 9 月开始对后端录像机加征关税，由于在对套装产品清关时，部分客户按前端摄像机编码清关，部分客户按硬盘录像机编码清关”。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”“三、发行人面临的机遇和挑战”中进行了修改。

（二）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、核对安联锐视招股说明书等申报文件；
- 2、访谈发行人法定代表人、董事会秘书等相关人员，了解相关情况；
- 3、查阅美国政府对前端摄像机、后端录像机加征关税的相关政策文件，确定美国政府 2019 年 9 月开始加征关税的产品为后端录像机，而前端摄像机于 2018 年 9 月 25 日开始被加征关税。

（三）核查意见

经核查，保荐机构认为：招股说明书“第六节 业务与技术”“三、发行人面临的机遇和挑战”，关于美国政府对前端摄像机、后端录像机加征关税时点的信息披露前后矛盾，“公司出口至美国的收入结构发生较大变化，主要是美国政府 2019 年 9 月开始对前端摄像机加征关税，由于在对套装产品清关时，部分客户按前端摄像机编码清关，部分客户按硬盘录像机编码清关”由于笔误存在披露错

误，已在招股说明书相关章节进行了修改。

二、发行人为广东省 2018 年第一批通过认定的高新技术企业，并获发《高新技术企业证书》（证书编号为 GR201844004660，有效期三年），对应的税收优惠政策年度为 2018 年-2020 年。请发行人补充披露高新技术企业资质续期的办理进展情况，是否存在法律障碍及对发行人的影响。请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

发行人已在招股说明书“第八节/八/（四）高新技术企业资质续期的办理进展情况，是否存在法律障碍及对发行人的影响”补充披露如下：

1、高新技术企业资质续期的办理进展情况

发行人于 2018 年 11 月 28 日取得《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201844004660，有效期三年。发行人高新技术企业资质将于 2021 年 11 月 27 日到期。

根据广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局联合发布的《关于组织开展广东省 2021 年高新技术企业认定工作的通知》，广东省科技厅于 2021 年 4 月 16 日起启动 2021 年高新技术企业认定工作。发行人已递交重新认定申请材料。

2、高新技术企业资质续期是否存在法律障碍及对发行人的影响

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）相关规定，对发行人是否符合高新技术企业认定条件的分析如下：

（1）企业申请认定时须注册成立一年以上

发行人成立于 2007 年 8 月，工商注册成立在一年以上，符合上述规定。

（2）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权

截至 2021 年 2 月 28 日，发行人已经取得 16 项发明专利和 2 项实用新型专利。发行人拥有对主要产品的核心技术发挥支持作用的自主知识产权，符合上述规定。

（3）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围

公司的主要产品后端硬盘录像机、前端摄像机等视频监控产品综合应用了音视频编解码算法、视频智能分析算法、图像优化处理、网络控制与传输、信息存储调用技术、嵌入式软件等技术，产品归属于《国家重点支持的高新技术领域》中的“一、电子信息技术”/“（一）软件”/“4、嵌入式软件”的范畴，符合上述规定。

(4) 企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%

截至 2020 年 12 月末，发行人共有员工 1,596 人，研发人员 246 人，占员工总数的比例为 15.41%，符合上述规定。

(5) 企业近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：①最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；②最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；③最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；

发行人近三个会计年度的研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入（母公司）	91,492.11	83,788.14	95,710.42
研发费用合计	5,413.20	4,545.36	4,437.96
研发费用占营业收入比例	5.92%	5.42%	4.64%

此外，发行人的研究开发费用均在中国境内发生。因此，发行人近三个会计年度研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例均满足高新技术企业认定的要求。

(6) 近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%

发行人 2020 年申报高新技术企业时的高新技术产品（服务）收入占营业收入的比例为 92.90%，高于规定的 60%。基于发行人 ODM 业务模式及不断提高核心竞争力的需求，近年来发行人将不断加大新技术研究和新产品开发力度，产品结构未发生重大变化，高新技术产品（服务）收入占总收入的比例也不会发生重大变化，能够满足上述条款的规定。

(7) 企业创新能力评价应达到相应要求

发行人当前的研发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售与总资产成长性等指标符合《高新技术企业认定管理办法》的要求，预计能够满足上述条款的规定。

(8) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为

发行人最近一年未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法的情形。

基于上述，发行人符合 2021 年高新技术企业认定条件，无法通过高新技术企业认定审查的风险较小。

此外，根据国家税务总局《关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 24 号）相关规定，企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15% 的税率预缴。因此，发行人目前享受的高新技术企业税收优惠未受到影响。

综上，截至本招股说明书签署日，发行人仍符合《高新技术企业认定管理办法》规定的高新技术企业认定条件，高新技术企业资质重新认定申请工作正在有序办理中，无法通过重新认定审查的风险较小。发行人高新技术企业资质续期不存在实质性法律障碍。

(三) 核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人高新技术企业资质申请进度，了解目前高新技术企业资质续期情况；

2、查阅《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》规定的条件，逐条核查发行人续期申请高新技术企业资质是否存在障碍；

3、查阅发行人 2021 年申报高新技术企业资质的申报文件。

(四) 核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：截至本落实函回复签署日，发行人仍符合《高新技术企业认定管理办法》规定的高新技术企业认定条件，高新技术企业资质重新认定申请工作正在有序办理中，无法通过重新认定审查的风险较小。发行人高新技术企业资质续期不存在实质性法律障碍。

三、请发行人说明实际控制人曾经控制的宁夏万宏中联现代农业科技公司（目前已转让）、珠海安联威视科技有限公司（目前已注销）转让、注销的背景，受让方情况、受让价格及定价依据、资金来源及合法合规性、转让是否真实，与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商是否存在资金往来；注销程序是否合法合规。请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

（一）宁夏万宏中联现代农业科技公司（目前已转让）转让的背景，受让方情况、受让价格及定价依据、资金来源及合法合规性、转让是否真实，与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商是否存在资金往来

1、宁夏万宏中联现代农业科技公司（目前已转让）转让的背景

宁夏万宏中联现代农业科技公司（以下简称“万宏中联”）成立于2016年4月，成立时注册资本为5,000万元，其中中联泓认缴3,500万元出资额，占注册资本的70%，宁夏天得葡萄种植有限公司认缴1500万元出资额，占注册资本的30%。

万宏中联所在的宁夏吴忠市当时为国内最适宜的葡萄种植区之一，宁夏天得葡萄种植有限公司主要从事开发葡萄酒庄、发展观光农业等业务。中联泓与宁夏天得葡萄种植有限公司共同投资设立万宏中联，拟在当地开展葡萄种植产业。万宏中联成立两年多，相关政策条件无法落实，没有达到预期的投资条件，2018年10月，中联泓出于减少投资风险的考虑，决定转让所持有的全部股权。

2、受让方情况、受让价格及定价依据、资金来源及合法合规性、转让是否真实

（1）受让方情况

万宏中联股权转让的受让方为邯郸弘铁矿业管理有限公司（以下简称“弘铁矿业”），弘铁矿业于2013年3月成立，成立后的主营业务是矿业工程、开采的管理咨询。2018年10月，弘铁矿业受让万宏中联股权时，弘铁矿业的股东为北京金华铁科技有限公司，实际控制人为于会丰。

宁夏天得葡萄种植有限公司与中联泓合资设立万宏中联，系于会丰推介和协调。中联泓转让万宏中联股权时，于会丰有意受让该部分股权，因此，中联泓向

弘铁矿业转让所持有的全部万宏中联股权。

(2) 受让价格及定价依据、资金来源及合法合规性、转让是否真实

截至 2018 年 10 月中联泓转让万宏中联股权时，中联泓尚未进行实缴出资，中联泓向弘铁矿业转让的是认缴出资份额，经双方协商按照零对价转让，故未实际支付对价。

根据对中联泓的实际控制人徐进及弘铁矿业实际控制人于会丰的访谈确认，中联泓向弘铁矿业转让所持万宏中联的出资份额行为真实、有效，不存在代持或其他利益安排，转让方与受让方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

3、万宏中联与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商不存在资金往来

根据万宏中联出具的说明及其银行流水，发行人及实际控制人、董事、监事和高级管理人员报告期内的银行流水及对发行人主要客户、供应商的访谈确认，万宏中联在报告期内与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商之间不存在资金往来。

(二) 珠海安联威视科技有限公司（目前已注销）注销的背景，与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商是否存在资金往来；注销程序是否合法合规

1、珠海安联威视科技有限公司（目前已注销）注销的背景

珠海安联威视科技有限公司（以下简称“安联威视”）成立于 2006 年 4 月，成立时的名称为“珠海鼎通塑胶制品有限公司”，为中外合资企业。根据安联威视股东的说明，安联威视自 2013 年 5 月起经营状态不佳，没有实际业务收入，因后续无开展经营的计划，2019 年 7 月，安联威视全体董事一致表决同意，决定将其予以清算注销。2019 年 9 月，安联威视完成了清算注销手续。

2、安联威视与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商不存在资金往来

根据安联威视、发行人及实际控制人、董事、监事和高级管理人员报告期内的银行流水及对发行人主要客户、供应商的访谈确认，安联威视在报告期内与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商之间不存在资金往来。

3、注销程序的合规性

安联威视已依法履行了注销程序，具体如下：

(1) 2019年3月22日，珠海市香洲区商务局出具《外商投资企业变更备案回执》，对安联威视的终止经营事项进行备案。

(2) 2019年7月1日，安联威视召开董事会，同意公司启动注销程序，并成立清算组。

(3) 2019年7月10日，国家税务总局珠海市香洲区税务局第二分局出具《清税证明》（珠香税二分局税企清〔2019〕156351号），证明安联威视所有税务事项均已结清。

(4) 2019年7月11日，安联威视在《南方都市报》刊登注销声明。

(5) 2019年8月26日，安联威视清算组出具清算报告。

(6) 2019年9月1日，安联威视召开董事会，同意清算组出具的清算报告，并同意向登记机关申请注销登记。

(7) 2019年9月2日，珠海市市场监督管理局出具《注销登记通知书》，核准安联威视的注销登记手续。

此外，根据发行人出具的说明并经查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、中国执行信息公开网及安联威视所属市场监督管理、税务、环保等主管机关官方网站，安联威视在注销过程中不存在重大违法违规行为，注销程序合法合规。

（三）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序

1、查阅宁夏万宏中联现代农业科技公司、珠海安联威视科技有限公司的工商资料；

2、查阅安联威视股东出具的说明；

3、查阅宁夏万宏中联现代农业科技公司、珠海安联威视科技有限公司的银行流水；

4、查阅发行人及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员报告期内的银行流水；

5、访谈发行人主要客户、供应商；

6、对宁夏万宏中联现代农业科技公司股权的转让方、受让方进行访谈，了解转让的背景及转让价格、定价依据；

7、登录国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、中国执行信息公开网及安联威视所属市场监督管理、税务、环保等主管机关官方网站查询。

（四）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、中联泓向弘铁矿业转让万宏中联的股权具有合理性，中联泓持有的万宏中联股权未实缴出资，转让的是认缴出资份额，故未实际支付对价；转让行为真实、有效；

2、万宏中联、安联威视在报告期内与发行人及实际控制人、主要管理人员、发行人主要客户、供应商之间不存在资金往来；

3、安联威视的注销程序合法合规。

问题 3、关于主要客户与供应商重合

申报材料显示，报告期内，发行人存在由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售的情况（即客户与供应商重合）。公司将从 Swann、韩华泰科采购的硬盘单独存放，并单独管理，专用于上述客户，不存在销售给其他客户的情况。报告期内公司从其他供应商采购硬盘零星销售给 Swann、Lorex 的硬盘数量总计分别为 3 台、11 台。发行人对于客户与供应商重合的情况，按照独立的购销业务，采用总额法进行会计核算。此外，公司第一大客户 Swann 的母公司英飞拓 2019 年年报披露对前 5 大供应商采购金额分别为 11.51 亿元、2.17 亿元、1.74 亿元、1.70 亿元、0.57 亿元，公司招股说明书披露 2019 年对 Swann 销售金额为 3.19 亿元。

请发行人：

（1）结合供销协议约定及交易习惯，补充披露除从 Swann、韩华泰科、Lorex 采购的硬盘专用于同一客户以外，其他芯片、电容、安防产品等从客户处采购的原材料是否也专用于同一客户、从其他供应商采购的相同原材料是否销售给该客户。

(2) 结合采购与销售定价机制, 量化分析并补充披露公司与 Swann、Lorex、韩华泰科同时采购与销售硬盘业务的毛利率, 与公司相同硬盘产品的普通购销业务毛利率是否存在较大差异及原因。

(3) 分析说明从客户处采购的原材料单独存放、单独管理、专用于同一客户的情况, 是否表明发行人按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受到限制、是否表明发行人未完全承担原材料相关的存货风险; 结合《企业会计准则》相关规定, 补充说明并披露该等情形下公司是否完全取得了从客户处购入的原材料的控制权、公司按总额法进行会计核算是否恰当。

(4) 补充披露报告期内公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的比例; 量化分析公司 2019 年对 Swann 销售收入金额与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异的原因, 公司是否存在提前确认收入的情形。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复:

一、结合供销协议约定及交易习惯, 补充披露除从 Swann、韩华泰科、Lorex 采购的硬盘专用于同一客户以外, 其他芯片、电容、安防产品等从客户处采购的原材料是否也专用于同一客户、从其他供应商采购的相同原材料是否销售给该客户。

(一) 报告期内, 除硬盘外, 发行人从客户处采购原材料用于同一客户的情况

根据相关供销协议, 并未约定相关原材料必须用于同一客户。根据相关交易习惯和商业逻辑, 因客户定制化产品所需特殊技术参数规格不能混用外, 其他品牌和技术规格相同的原材料均可以混用, 在库存和生产领用中不做区别, 公司使用和处置该原材料没有受到限制。因此, 该原材料虽然全部用于该客户的订单, 并不表明该原材料限定只能专用于该客户。

报告期内, 除硬盘外, 发行人从客户处采购原材料用于同一客户的情况如下表所示:

公司名称	采购内容	销售内容
Swann	芯片	网络高清摄像机、网络硬盘录像机、同轴高清硬盘录像机、同轴高清模拟摄像机、配件等
New Glab Co.,Ltd	芯片、电子元器件	网络高清摄像机、网络硬盘录像机、同轴高清硬盘录像机、同轴高清模拟摄像机、配件等

3R Global Co.,Ltd.	芯片	网络高清摄像机、网络硬盘录像机、同轴高清硬盘录像机、同轴高清套装、配件等
Pine Tns	芯片	网络高清摄像机、网络硬盘录像机、同轴高清硬盘录像机、配件等
华为公司	芯片、电容等	网络高清摄像机和网络高清录像机等

(二) 从其他供应商采购的相同原材料是否销售给该客户的情况

发行人已在招股说明书“第六节 /四/ (四) /3/ (5) 发行人除从 Swann、韩华泰科、Lorex 采购的硬盘专用于同一客户以外，其他芯片、电容、安防产品等从客户处采购的原材料是否也专用于同一客户、从其他供应商采购的相同原材料是否销售给该客户。”补充披露如下：

①Swann

报告期内，公司向深圳英飞拓智能技术有限公司采购及销售情况：

采购内容	采购金额 (万元)		销售内容	销售金额 (万元)		采购金额占销售的比例
	芯片	2020 年度		-	视频监控产品	
2019 年度		32.65	视频监控产品	2019 年度	193.43	16.88%

注：招股说明书中，对 Swann 的采购包含了向其关联方深圳英飞拓智能技术有限公司、深圳英飞拓科技股份有限公司的采购。

2019 年，公司向深圳英飞拓智能技术有限公司采购的芯片包括日本索尼公司生产的 IMX307LQD-C 芯片和为海思生产的 Hi3516CRBCV300-TFBGA273 芯片。2019 年，公司向深圳英飞拓智能技术有限公司采购芯片全部用于深圳英飞拓智能技术有限公司，不存在从其他供应商采购相同芯片销售给深圳英飞拓智能技术有限公司的情况。

②New Glab Co.,Ltd

报告期内，公司向 New Glab Co.,Ltd 采购及销售情况：

采购内容	采购金额 (万元)		销售内容	销售金额 (万元)		采购金额占销售的比例
	芯片、其他电子物料	2020 年度		108.94	视频监控产品	
2019 年度		281.28	2019 年度	930.94		30.21%
2018 年度		97.08	2018 年度	166.65		58.25%

公司根据产品定制的需要，从 New Glab Co.,Ltd 处采购的芯片全部用于 New Glab Co.,Ltd，也存在从其他供应商采购相同芯片销售给 New Glab Co.,Ltd 的情形。

New Glab Co.,Ltd 向公司下达的部分订单，芯片为客户指定要求使用的品牌型号。通常情况下，公司可正常从市场上购入该部分芯片，但遇到特殊情况如原厂停产、交货期较长等原因，公司无法从市场购入，而客户具有其指定芯片的境外采购渠道，因此在考虑质量风险、售后服务等因素，公司选择由客户购买再销售给公司。2019 年公司不存在从其他供应商采购芯片销售给 New Glab Co.,Ltd 的情况，2018 年及 2020 年，公司存在同时从 New Glab Co.,Ltd 和其他供应商采购相同芯片和其他电子物料的情况，其中 2020 年从其他供应商采购的 IMX307LQD-C 芯片既用于 New Glab Co.,Ltd 也用于其他客户，2018 年从其他供应商采购的相关芯片和其他电子物料均用于 New Glab Co.,Ltd 的相关产品，具体如下：

期间	采购内容	供应商名称	采购平均单价 (元/件)	采购金额 (万元)
2020 年	IMX307LQD-C 芯片	New Glab Co.,Ltd	31.86	33.84
		深圳市和悦达供应链管理有限公司	26.55	40.35
		深圳网讯智能电子有限公司	26.99	38.98
		尚立（香港）股份有限公司	18.06	129.03
2019 年	K4B4G1646D-BCK0/DDR/4G/FBGA96P 等芯片	New Glab Co.,Ltd	7.97	96.38
2018 年	场效应管	New Glab Co.,Ltd	3.28	2.96
		深圳市盛春泰科技有限公司	1.72	0.09
	贴片 TVS 管	New Glab Co., Ltd	2.26	4.06
		深圳市亚智达电子有限公司	1.03	0.10
	BU24025MWV 芯片	New Glab Co., Ltd	5.73	2.29
		深圳市盛春泰科技有限公司	14.48	0.29

2020 年，公司采购的 IMX307LQD-C 芯片主要供货商为尚立（香港）股份有限公司，其为该款芯片的厂家代理商，由于采购规模较大，公司议价能力较强，导致向其采购的单价较低；深圳市和悦达供应链管理有限公司、深圳网讯智能电子有限公司为分销商，仅在尚立（香港）股份有限公司暂时缺货时，公司才选择从分销商或 New Glab Co., Ltd 采购，因属于临时性采购且采购规模较小，导致单价较高。

2018 年，公司使用场效应管、贴片 TVS 管等电子元器件以及 BU24025MWV 芯片数量较少，相应采购规模较小且购买时间不同、规格型号也存在差异，因此

从 New Glab Co., Ltd 采购单价与其他供应商单价存在一定差异。

③3R Global Co., Ltd.

报告期内，公司向 3R Global Co., Ltd 采购及销售情况：

采购内容	采购金额（万元）		销售内容	销售金额（万元）		采购金额占销售的比例
	2020 年度	41.56		2020 年度	2,151.32	
芯片	2020 年度	41.56	视频监控产品	2020 年度	2,151.32	1.93%
	2019 年度	49.35	视频监控产品	2019 年度	2,153.04	2.29%
	2018 年度	0.49	视频监控产品	2018 年度	2,621.60	0.02%

公司从 3R Global Co., Ltd. 处采购的芯片全部用于 3R Global Co., Ltd.，不存在从其他供应商采购相同芯片销售给 3R Global Co., Ltd. 的情况。

公司向 3R Global Co., Ltd. 采购的芯片为 Techpoint 公司生产的芯片，该款芯片属于公司的通用物料，既可以用于 3R Global Co., Ltd 定制的产品，也可以用于其他客户的产品。公司自有该款芯片的供应商渠道，向 3R Global Co., Ltd 采购的原因是：3R Global Co., Ltd 因需要 Techpoint 公司的软件设计方面的技术支持而购买其芯片，但其已委托公司生产产品，因此经协商按市场价格向公司转售该款芯片。

④Pine Tns

报告期内，公司向 Pine Tns 采购及销售情况：

采购内容	采购金额（万元）		销售金额（万元）		采购金额占销售的比例
芯片	2020 年度	17.16	2020 年度	173.56	9.89%

Pine Tns 定制产品所需要技术参数规格的芯片在国内较少，公司在采购询价时发现国内供应商虽有供应，但是品质要求无法保证，因此公司与客户约定，由其供应芯片。

公司根据产品定制的需要，从 Pine Tns 处采购的芯片全部用于 Pine Tns，不存在从其他供应商采购相同芯片销售给 Pine Tns 的情况。

⑤华为公司

报告期内，公司向华为公司采购及销售情况：

采购内容	采购金额（万元）		销售内容	销售金额（万元）		采购金额占销售的比例
芯片、电容等	2020 年度	51.42	视频监控产品	2020 年度	7,273.89	0.71%

公司不存在从其他供应商采购相同主要原材料销售给华为公司的情况。

公司于 2020 年 3 月通过华为公司的供应商评审，成为其 JDM（联合开发）供应商。公司与华为公司业务采取客供部分原材料的模式，即华为公司提供集成电路、电容电阻等主要电子元器件供公司生产领用，公司无需购买。但公司在生产过程中原材料损耗超过一定比例后，需就超比例损耗部分向华为公司进行采购。2020 年因超比例损耗情况，公司向华为公司采购芯片、电容等共 51.42 万元，占当期向其销售产品金额的比例为 0.71%，占比极小，采购价格均为市场公允价格。公司根据产品定制的需要，因超比例损耗情况从华为公司处采购的芯片、电容等主要原材料专用于华为公司，未用于其他客户，不存在从其他供应商采购相同主要原材料销售给华为公司的情况。

华为公司的全资子公司华为海思及上海海思技术有限公司，是华为公司旗下专门的芯片公司。华为海思及上海海思技术有限公司为公司主芯片的主要供应商，公司采购后用于华为公司以外其他客户的产品生产。2018-2020 年公司从华为海思及上海海思技术有限公司采购金额分别为 6,345.99 万元、5,563.32 万元、5,049.99 万元，采购价格均为市场公允价格。报告期内公司不存在对华为海思及上海海思技术有限公司销售产品的情形。

综上，报告期内公司存在芯片、电容等从客户处采购原材料专用于同一客户的情况，除 New Glab Co., Ltd 外，不存在从其他供应商采购相同原材料销售给该客户的情况；公司不存在安防产品从客户处采购原材料专用于同一客户的情况。

（三）与天彩影像的交易情况说明

1、天彩控股有限公司为香港交易所主板上市公司（股票代码：03882.hk），天彩控股有限公司是一家从事从产品研发、产品规划、设计、生产以及应用平台整体解决方案的影像设备供应商，主营数码影像和家居影像制造销售。天彩影像为天彩控股有限公司子公司，主要生产智能摄像机、行车记录仪等安防产品。

受中美贸易摩擦影响，美国对原产于中国的摄像机、录像机及套装产品加征 25%、7.5%、25%的关税（2020 年 4 月起，美国陆续公布了多批次关税排除商品清单，公司对美国出口的部分产品的相关关税豁免有效期至 2020 年 12 月 31 日）。为降低美国加征关税对公司业务的影响，公司自 2020 年下半年开始，销

售给 Swann 公司的美国市场摄像机产品，通过与天彩影像合作进行供应。

2、公司与天彩影像合作模式为 CKD 模式 (Complete Knocked Down 的缩写)，即散件组装模式，具体流程为：

(1) 公司根据 Swann 公司的确定订单及意向订单情况，由香港子公司向天彩影像下达成品采购订单，但两者时间并非重合或紧邻，根据库存是否满足订单情况，公司及天彩影像从接收订单到确认订单均需要 3 天左右时间；

(2) 公司将 Swann 订单成品所需物料销售给天彩影像，物料直接运送至天彩影像的越南工厂，在公司物料有库存的情况下大约一周时间送达，如果需要临时采购，采购时间为 2-3 周。天彩影像需要根据库存及生产情况提前向公司及香港子公司采购备料，因此天彩影像与公司签订的材料采购合同/订单，与其确认的销售订单，时间、金额、频次并不一一对应。物料齐全后如果不需要预加工生产成品需要 2 周，如果需要预加工生产成品时间约为 3 周，天彩影像全额支付采购物料的款项；

(3) 天彩影像将生产完工的成品销售给公司香港子公司，成品货物直接在越南当地报关出口，报关至离港时间约为 3 天，产品完成报关并离港后发至 Swann 指定地点，海运时间大约为 3-4 周。

3、公司及香港子公司向天彩影像销售安防产品原材料以及公司香港子公司向天彩影像采购完工后的安防产品对外销售的具体交易情况

(1) 报告期内以及 2021 年一季度，公司及香港子公司向天彩影像的销售及采购情况如下：

销售内容	销售金额 (万元)		采购内容	采购金额 (万元)		销售金额占采购金额的比例
安防产品所需原材料	2020 年度	1,607.35	安防产品	2020 年度	1,712.66	93.85%
	2021 年一季度	1,536.75	安防产品	2021 年一季度	37.03	4,150.01%

注：2021 年一季度，天彩影像向公司及香港子公司采购主要集中在 3 月份，天彩影像 2021 年一季度生产完成的产成品较少。

(2) 报告期内以及 2021 年一季度公司及香港子公司对天彩影像销售收入及毛利率情况：

期间	销售收入	销售成本	销售毛利率
2020 年度	1,607.35	1,382.08	14.02%

2021 年一季度	1,536.75	1,326.03	13.71%
-----------	----------	----------	--------

报告期内以及 2021 年一季度公司香港子公司从天彩影像采购后对 Swann 销售收入及毛利率情况：

期间	销售收入	销售成本	销售毛利率
2020 年度	2,151.69	1,712.66	20.40%
2021 年一季度	47.46	37.03	21.97%

4、公司经与天彩影像交易向 Swann 销售与直接向 Swann 销售的毛利率差异若将从公司采购原材料开始，到与天彩影像发生购销业务，最终对 Swann 完成销售看做一个整体进行测算，即销售收入为公司香港子公司对 Swann 销售收入，销售成本为公司原材料采购成本+从天彩影像的购销价差+因原材料发往越南增加的运费等费用，经测算 2020 年下半年相关产品的毛利率为 27.66%。而 2020 年上半年通过安联锐视直接向 Swann 销售同类型产品的毛利率为 18.59%。因 2020 年上半年公司直接向 Swann 销售时，与 Swann 约定由公司承担了 10% 的关税，而通过与天彩影像交易向 Swann 销售的情况下因符合原产地为越南的规定公司不需要承担关税。扣除关税影响后，公司直接向 Swann 销售同类型产品的毛利率为 28.59%，高于通过天彩影像销售约 1 个百分点。

5、天彩影像的相关毛利率情况

因天彩影像未提供相关毛利率数据，根据发行人与其销售材料及购买成品情况，结合其提供的 2020 年末采购自发行人存货结存情况，测算其对发行人销售产品毛利率约 10% 左右；而天彩影像之母公司天彩控股公开的 2020 年度报告显示天彩控股总体毛利率为 13.97%，但未披露天彩影像毛利率及天彩影像销售同类产品的具体毛利率数据。

由于天彩影像销售发行人产品由发行人研发设计及提供生产标准，而天彩影像销售自有同类产品为天彩影像自行研发设计并提供软件技术，两者毛利率存在一定差异具有合理性。

二、结合采购与销售定价机制，量化分析并补充披露公司与 Swann、Lorex、韩华泰科同时采购与销售硬盘业务的毛利率，与公司相同硬盘产品的普通购销业务毛利率是否存在较大差异及原因。

发行人已在招股说明书“第六节/四/（四）/3/（4）公司与 Swann、Lorex、韩华泰科同时采购与销售硬盘业务的毛利率，与公司相同硬盘产品的普通购销业

务毛利率是否存在较大差异及原因”补充披露如下：

①相关采购的定价机制

对于 Swann、Lorex，公司与其合同约定采用购销模式，即根据客户产品对硬盘的需求情况向客户采购满足其需求的硬盘并组装到客户录像机或套装产品中，公司与客户分别结算采购硬盘价款及销售录像机或套装产品价款。公司从 Lorex 采购的硬盘曾存在销售给其他客户的情况：2016 年，Lorex 存在订单取消导致公司向其采购的硬盘闲置，向 Lorex 确认相关取消订单短期不会恢复后，公司对上述闲置硬盘进行了处理。

对于韩华泰科，2019 年之前，客户采用自有硬盘模式，公司向其销售的产品价格不包括硬盘价格，韩华泰科自有硬盘存放于公司提供的场所，生产时领用并组装。2019 年，韩华泰科改变了硬盘的相关业务模式，不再采用自有硬盘模式，指定公司采购西部数据品牌的硬盘，并将其当时的全部 11,942 个库存硬盘以市场价格销售给公司。

Swann、Lorex、韩华泰科是安防行业知名的品牌商，出于品牌经营策略和存储稳定性考虑，对硬盘品牌有所指定。Swann 指定东芝、希捷品牌，Lorex 指定西部数据、希捷品牌；韩华泰科指定西部数据品牌。由于不同品牌硬盘对产品整体的研发设计、使用运转影响很小，公司接受了客户对硬盘品牌的指定。而且上述客户具有其指定品牌硬盘的境外采购渠道优势，公司考虑质量风险、售后服务等因素，决定向其或其关联方采购硬盘。公司对于是否从客户处采购硬盘具有自主权，客户并未强制要求公司必须向其购买硬盘，也未强制要求从客户处购买的硬盘必须卖回给客户。

②相关销售的定价机制

A、硬盘用作数据存储，是录像机及套装产品的组成部分。发行人根据客户需求决定是否对录像机及套装产品配置硬盘，公司单独出售硬盘的情况极少，主要是与硬盘厂商约定不单独出售硬盘，以免影响硬盘厂商的市场价格秩序。报告期内，公司存在少量因客户需求单独销售硬盘的情形，具体情况如下：

年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
数量 (个)	201	1,108	1,434
金额 (万元)	5.05	41.37	47.38
占硬盘收入的比例	0.04%	0.36%	0.38%

主要客户	Lorex192个	Electus Distribution 700个; Hanwha Vietnam 300个	Worldwide Marketing 100个、Electus Distribution 1,200个
------	-----------	--	--

发行人与客户在合同或订单中约定了包含硬盘的录像机及套装产品价格,由于同一款录像机或套装产品配置与不配置硬盘的毛利率差异较大,为便于分析,发行人在披露产品收入结构情况时将硬盘单独拆分,所有录像机及套装产品收入均不包含硬盘价格。

发行人需要将硬盘安装固定在录像机上,经过产品整体质量、性能的检测即可出厂,除此之外不需要进一步加工。公司从 Swann、Lorex、韩华泰科采购的硬盘与向上述客户销售的硬盘系同一类产品。

B、硬盘的市场价格公开、透明,公司采购硬盘根据市场价格协商定价,公司向客户销售硬盘的定价通常以出售时的市场价格加上必要的组装、检测费用确定,公司为保证硬盘业务的合理利润空间,一般按照硬盘市场价格的 6%-8%收取相关组装、检测费用,因此硬盘销售的毛利率主要与硬盘市场价格变动情况及硬盘相关组装、检测费用的定价相关。2020 年受新冠肺炎疫情影响,为维系客户关系,让利客户,降低了组装、检测费用的收费标准。

③与公司相同硬盘产品的普通购销业务毛利率是否存在较大差异及原因

A、报告期内,公司与 Swann、Lorex、韩华泰科同时采购与销售硬盘业务的毛利率以及公司相同硬盘产品的普通购销业务的具体情况如下表所示:

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Swann	4.22%	7.43%	6.16%
Lorex	4.69%	7.59%	5.96%
韩华泰科	4.48%	7.64%	5.85%
普通购销	4.41%	8.04%	6.49%

2018 年及 2019 年 Swann、Lorex、韩华泰科的毛利率略低于普通购销,主要是上述三家公司是公司多年合作客户,与发行人合作关系良好且销售规模较大,公司给予的组装、检测费的价格略为优惠,较普通购销价格优惠幅度 1%-5%不等。2020 年,Swann、Lorex、韩华泰科的毛利率与普通购销没有明显差异,主要考虑到 2020 年客户受到新冠肺炎疫情的影响,对所有客户的硬盘毛利率普遍有所降低,因此毛利率差异不大。

2020 年各客户硬盘毛利率较 2018 年及 2019 年降幅较大,主要是因为 (1)

对客户售价受硬盘市场价格下降影响有所降低；(2) 考虑到 2020 年客户受到新冠肺炎疫情的影响，发行人对硬盘相关组装、检测费用的定价有所降低，收取的组装、检测费用整体降低 50%左右。

B、报告期内，按照品牌及容量划分的硬盘毛利率具体情况如下表所示：

项目	类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
品牌	东芝	4.23%	7.56%	6.31%
	西部数据	4.47%	7.69%	5.83%
	希捷	4.37%	7.64%	6.05%
容量	1TB	4.27%	7.69%	6.24%
	2TB	4.30%	7.48%	6.12%
	3TB	4.57%	7.54%	6.19%
	4TB	4.42%	7.52%	6.15%

如上表所示，公司销售的不同品牌、不同容量的硬盘毛利率不存在明显差异。

C、报告期内，销量较大的具体品牌、容量的硬盘毛利率的对比分析如下：

品牌及容量	类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东芝 1T 硬盘	Swann	4.12%	7.39%	6.14%
	普通购销	4.36%	7.67%	6.55%
希捷 2T 硬盘	Swann	4.36%	7.47%	6.13%
	Lorex	-	7.34%	6.54%
	普通购销	4.45%	7.75%	6.62%
西部数据 1T 硬盘	韩华泰科	4.73%	7.77%	-
	Lorex	4.69%	7.58%	6.17%
	普通购销	-	8.07%	6.41%

从销量较大的具体品牌、容量的硬盘明细来看，在品牌、容量相同的情况下，2018 年及 2019 年 Swann、Lorex、韩华泰科的毛利率略低于普通购销，主要是上述三家公司是公司战略大客户，公司给予的组装、检测费的价格略为优惠；2020 年，Swann、Lorex、韩华泰科的毛利率与普通购销没有明显差异，主要是因为考虑到 2020 年客户受到新冠肺炎疫情的影响，对所有客户的硬盘毛利率普遍有所降低，因此毛利率差异不大。

三、分析说明从客户处采购的原材料单独存放、单独管理、专用于同一客户的情况，是否表明发行人按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受到限制、

是否表明发行人未完全承担原材料相关的存货风险；结合《企业会计准则》相关规定，补充说明并披露该等情形下公司是否完全取得了从客户处购入的原材料的控制权、公司按总额法进行会计核算是否恰当。

（一）分析说明从客户处采购的原材料单独存放、单独管理、专用于同一客户的情况，是否表明发行人按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受到限制、是否表明发行人未完全承担原材料相关的存货风险

1、公司采用以销定产的生产模式，公司根据客户的销售订单采购相关原材料组织生产。

对于公司向客户采购硬盘，各客户硬盘品牌有所不同，因此不同品牌以及同一品牌但不同容量的硬盘不能混用，硬盘按容量主要可分为 1T、2T、3T、4T 等多种规格，从客户处购买的硬盘用于对应该批次的订单；硬盘市场供应稳定、价格透明，公司根据每批次订单需求量向客户采购。客户向公司销售硬盘时没有做出限制使用或者处置的约定，公司对从客户处采购的硬盘单独存放、单独管理，主要基于方便存货管理及生产领用考虑。

客户销售其他原材料（即上述“除硬盘外，发行人从客户处采购原材料用于同一客户的情况”所涉及的原材料，包括芯片、电子元器件、电容等）时，双方也没有做出限制使用或者处置该原材料的约定，公司按照自身意愿使用或处置该原材料的权利没有受到限制。除因客户定制化产品所需特殊技术参数规格不能混用外，其他品牌和技术规格相同的原材料均可以混用，在库存和生产领用中不做区别，公司使用和处置该原材料没有受到限制。

公司对于是否从客户处采购硬盘**及其他原材料**具有自主权，客户并未强制要求公司必须向其购买硬盘**及其他原材料**，也未强制要求公司必须将从其购买的**硬盘及其他原材料**卖回。因此，该原材料虽然全部用于该客户的订单，并不表明该原材料限定只能专用于该客户，也不表明该原材料必须卖回给该客户。

2、对于公司从客户处采购的原材料，双方均签订合同或订单，原材料价格根据市场公允价格协商确定，原材料验收入库后，相关风险即转移至发行人；

3、根据合同或订单，发行人完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

4、发行人具备对最终产品的完整销售定价权，并承担了最终产品销售对应

账款的信用风险。

综上，发行人按照自身意愿使用或处置该原材料的权利未受到限制、发行人完全承担原材料相关的存货风险。

(二) 结合《企业会计准则》相关规定，补充说明并披露该等情形下公司是否完全取得了从客户处购入的原材料的控制权、公司按总额法进行会计核算是否恰当

发行人在招股说明书“第六节/四/(四)/2、会计核算方法”补充披露如下：

(1) 《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任；(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格；(4) 其他相关事实和情况。

(2) 公司完全取得了从客户处购入的原材料的控制权，公司按照总额法进行会计核算是恰当的，具体分析如下：

①企业承担向客户转让商品的主要责任

公司接受客户订单，负有在约定时间内生产出满足其需求的包含硬盘在内的视频监控产品，并承担了向客户转让该视频监控产品的主要责任，转让产品后根据双方约定公司亦有权向客户收取所转让产品的对价；

②企业在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司对于上述客户/供应商涉及的销售与采购交易均独立签署合同或订单，以市场价格为基础进行协商定价，公司在采购相关材料后，负有按照合同约定日期及金额支付材料款的义务，公司在客户/供应商交付原材料后取得所有权，发生毁损、跌价、灭失的风险由公司自行承担，客户没有原材料的管理权也不承担库存风险；

③企业有权自主决定所交易商品的价格

硬盘的市场价格公开、透明，公司采购硬盘根据市场价格协商定价，公司向客户销售硬盘的定价通常以出售时的市场价格加上必要的组装、检测费用确定，公司向客户采购其他原材料也是参考市场其他供应商供货价格与客户协商确定，公司有权自主决定是否从客户处采购所需原材料，相关采购价格均依据市场价格并经双方协商确定，具有公允性。

公司对销售给客户的包含从其购入的硬盘、芯片等材料生产而成的视频监控产品享有完整的销售定价权，不与采购交易相关联，相关销售价格均依据市场价格并经双方协商确定，具有公允性。

④其他相关事实和情况

A、公司承担相关信用风险

对于客户与供应商重合的情况，公司销售与采购交易对应的贷款单独核算，具有独立的信用结算期，不存在相互抵账的情况，公司承担了最终产品销售对应收账款的信用风险；

B、风险与报酬转移时点：公司与上述客户/供应商就产品型号、数量及价格协商一致的订单情况采购原材料组织生产，公司独立完成原材料采购、组织生产、完成生产并报关出口，在报关出口前公司独立承担订单相关存货的风险与报酬，在报关出口后客户独立承担订单相关产品的风险与报酬并负有按照约定付款期限及时向公司支付货款的义务。

⑤公司存在客户和供应商重合的情形具有合理性及必要性

公司既可以向硬盘的代理商采购硬盘，也可以向客户采购硬盘。由于硬盘市场价格公开、透明、稳定，公司从客户处采购硬盘不会损害自身利益，且考虑质量风险和售后服务因素，公司选择从客户处采购硬盘。

综上，可以判断公司向客户转让商品前已拥有对该商品的控制权，公司为相关交易的主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

(3) 已上市的制造业企业中，存在客户与供应商重合情况下，采用总额法的相关案例，具体情况如下：

①同为股份（002835）

同为股份在2016年12月14日公开的招股说明书中关于“供应商与客户重

叠”的情形披露如下：“Q-SEE 系同为股份主要客户，同为股份向 Q-SEE 采购硬盘的原因主要是该客户为了减少自己在硬盘录像机上安装硬盘后所需进行的测试，向同为股份购买部分硬盘录像机时要求同为股份安装好硬盘，故同为股份通过 Q-SEE 采购其需要的硬盘，并进行整体组装，再向其销售硬盘录像机。”

根据同为股份招股书中披露的信息，2013 年-2015 年以及 2016 年 1-6 月，同为股份向 Q-SEE 采购硬盘总金额分别为 1,038.61 万元、1,486.65 万元、292.12 万元、863.65 万元，向 Q-SEE 销售产品总金额分别为 8,726.81 万元、5,294.22 万元、3,950.91 万元、3,709.87 万元，向 Q-SEE 销售产品确认收入的方式与其他客户一致，并且同为股份从 Q-SEE 取得硬盘作为向供应商采购列示，由此可知同为股份在供应商与客户重叠的情形下采用了总额法进行核算。否则，若以净额法核算，Q-SEE 不应该列为其供应商。

②伟时电子（605218）

伟时电子在 2020 年 9 月 15 日公开的招股说明书中关于“对指定采购情形的客户采用总额法核算”的披露如下：“对于存在指定采购情形的客户，伟时电子的采购和销售均按照独立的购销业务处理。伟时电子取得上述客户的销售订单后，在确定销售价格时，综合考虑原材料价格、产品工艺、需求量、其他制造费用以及产品毛利率等因素后向客户进行产品报价，经与客户协商一致后确定产品的销售价格。对于客户指定伟时电子向其自身采购或向其他第三方采购的情形，伟时电子销售产品的价格和采购原材料价格之间不存在固定的价差关系，采购价格与销售价格相互独立。”

③福然德（605050）

福然德在 2020 年 9 月 8 日公开的招股说明书中关于“总额法”核算披露如下：“福然德在加工配送和非加工配送业务下，与客户签订的合同均为购销合同，而非代理买卖合同或受托加工合同，根据对福然德签订的购销合同主要条款以及福然德实际业务执行过程分析判断：（I）福然德为主要责任人，负有向客户提供销售商品并承担产品质量的责任；福然德在商品交付前，相关控制权属于福然德，商品交付后，相关控制权归属于客户，因此福然德承担了商品交付前存货的风险；（II）福然德能自主决定所交易商品的价格；能够改变所提供的商品，或者自行提供其中的部分服务；（III）福然德在购销业务中，一般情况下有

权自主选择供应商以履行合同，承担了与产品销售和服务有关的主要信用风险等。

综上，福然德实际业务执行符合《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条‘主要责任人’的判断，福然德对该类业务采用‘总额法’确认收入具有合理性。”

综上所述，公司与上述客户及供应商重合的相关单位的交易均是基于合理的经营需要，公司完全取得了从客户处购入的原材料的控制权，公司对销售给客户的包含从其购入的硬盘、芯片等材料生产而成的录像机及套装产品享有完整销售定价权，公司按总额法进行会计核算符合企业会计准则的规定，且与同行业可比公司同为股份，以及存在类似情况的上市公司会计处理方式不存在较大差异。

（三）与天彩影像的交易以总额法进行会计核算的合理性说明

1、天彩影像（买方）采购公司及香港子公司（卖方）原材料时，双方签订的采购协议主要条款如下：

（1）定价方式：买方和卖方将共同制定适用于单个国家或多个国家的定价安排，价格由双方谈判确定，如因市场行情变动，已签的订单价格不做调整，双方协议评审和重新制定新订单的交易价格。

（2）合同明确了交货及验收条款：①卖方应按订单（PO）所需全部物料进行交货，若因卖方原因的延迟交货对买方造成损失，买方保留要求卖方赔偿损失的权利：延迟交货五天后开始，每延迟交货一天违约金为订单货物总价的 0.5%，但最多违约金不超过该订单总价的 10%；②如因卖方提供产品存在质量问题，买方有权退货，如非卖方质量原因，买方退货的，卖方有权收取退货产品货款的 20% 作为违约金；③如果没有特别说明，所有产品应该运到买方越南工厂，双方同意按照订单（PO）及 PO 附件中写明的要求以及双方约定的品质规范等进行检查与验收，买方应亲自或委托第三方在到货现场清点货物，如果买方放弃参加验收，视为买方完成验收。

（3）存货风险转移条款：在卖方支付运输费用的情况下，所有产品毁损灭失的风险在到达采购订单指定地点并由买方接受后从卖方转移至买方。在买方支付运输费用的情况下，所有产品毁损灭失的风险自产品运抵采购订单指定的

承运人处时从卖方转移至买方，存货风险转移后相关存货所有权已转移至天彩影像。

(4) 发票、应收账款核账单：①卖方应于每张订单的产品发货前提交发货清单并于交付后五天内向买方交付电子形式关于采购产品结算应收账款核账单及发票，买方付款应付至卖方发票上指定的账户；②除双方订单另行约定付款期以外，双方同意以每张订单的齐套货品交付后 45 天付款；③若买方逾期支付货款，买方应承担违约责任，延期五天后开始，每逾期一天违约金为本合同货物总价的 0.5%，但最多违约金不超过该订单总价的 10%。

(5) 质量保证期限及售后维保责任：保用期为交付给买方的客户使用后 18 个月，但不长于卖方有效完成交付后的 24 个月，在保用期内发现的缺陷由卖方负责维修、更换并承担更换费用。

2、公司香港子公司（甲方）向天彩影像（乙方）采购产品时双方签订的采购协议主要条款如下：

(1) 价格条款：①价格由双方谈判确定，乙方不得恶意报价。如因市场行情变动，双方协议评审和重新制定交易价格。经过双方谈判确定的价格，适用于其生效日之后签定的订单，不影响生效日之前签定的订单的价格；②价格变动：双方同意在协议有效期内根据市场行情变价，评审和重新制定采购对象价格。乙方必须与甲方分享原材料价格下降、技术、工艺改进带来的采购价格下降的好处，及时降价。③价格构成：乙方应向甲方公开其价格构成，包括产品使用的未加价的物料成本、合理的费用分摊和利润。

(2) 交货及验收：①乙方同意按甲方要求直接向甲方发货或以甲方的名义向甲方客户直接发货，验收分出厂前验收或到货验收两种方式；②因乙方的原因延迟交货对甲方造成损失，乙方需支付甲方不超过该订单总价 10%的违约金；③不是由于乙方质量原因，甲方退货的，乙方有权收取退货产品货款的 20% 作为违约金。

(3) 货物所有权及风险转移条款：①乙方直接向甲方发货时，货物的所有权及灭失和损坏风险在货物交到甲方指定的交货地点并经甲方验收后由乙方转移给甲方；②乙方以甲方的名义直接向甲方客户发货时，货物的所有权及灭失和损坏风险在货物交付甲方指定的承运商后由乙方转移给甲方，甲方取得了相

关存货的所有权。

(4) 付款期限及发票：①除双方订单另行约定付款期以外，双方同意以每张订单的货品交付后 7 天付款。如甲方逾期付款，应承担违约责任。逾期五天后，每逾期一天违约金为订单货物总价的 0.5%，但最多违约金不超过该订单总价的 10%；②卖方应于每张订单的产品交付后三天内向买方交付电子形式关于采购产品结算应收账款核账单及发票，该应收账款核账单应符合买方规定的格式并记载所有要求的信息。

(5) 质量保证期限及售后维保责任：乙方提供给甲方的产品的保修期以订单约定的质量保证期或双方另外以书面约定的质量保证期（取两者中的较大者）为准。当产品在质量保证期内达不到要求时，乙方负责修理、更换产品（按最新版本）、重新提供服务，或者退还货款或服务费。

实际操作中，公司及香港子公司与天彩影像的购销业务均按照合同条款执行。

3、《企业会计准则》、《证监会首发业务若干问题解答》以及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》等对于总额法确认收入的相关规定

(1) 根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任；②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；③企业有权自主决定所交易商品的价格；④其他相关事实和情况。

(2) 《证监会首发业务若干问题解答》之问题 32、部分首发企业由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售；部分首发企业向加工商提供原材料，加工后再予以购回。在实务中，前述业务是按照受托加工或委托加工业务，还是按照独立购销业务处理，如何区分？

两者区别主要体现在以下方面：1) 双方签订合同的属性类别，合同中主要

条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；2) 生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；3) 生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；4) 生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；5) 生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。

由客户提供或指定供应商的原材料采购价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购买和销售业务相对独立，双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，对于此类交易，通常应当按照实质重于形式原则，以控制权转移认定是否为购销业务处理，从而确定是以总额法确认加工后成品的销售收入、还是仅将加工费确认为销售收入。

(3) 根据《监管规则适用指引——会计类第1号》1-15 按总额或净额确认收入/二、以购销合同方式进行的委托加工收入确认：

公司（委托方）与无关联第三方公司（加工方）通过签订销售合同的形式将原材料“销售”给加工方并委托其进行加工，同时，与加工方签订商品采购合同将加工后的商品购回。在这种情况下，公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。

4、根据《企业会计准则》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析

(1) 交易双方承担了向客户转让商品的主要责任：

天彩影像向公司及香港子公司采购原材料，公司及香港子公司承担了向客户转让商品的主要责任，天彩影像负有按照合同约定日期及金额支付材料款的义务，如逾期付款则承担相应的违约责任。同时公司根据自身的客户信用管理政策对销售天彩影像材料产生的应收款均购买了出口信用保险。

天彩影像向公司香港子公司销售成品时，天彩影像需要向公司香港子公司交付符合质量标准、技术参数和价格要求的产品，同时亦有向公司香港子公司收取所销售产品对价的权利。

(2) 交易双方在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险：天彩影像对公司交付的原材料承担毁损、跌价、灭失的全部风险，公司及香港子公司没有保留原材料的管理权也不承担库存风险，公司只承担相关材料的质量保证及售后维保责任，交付后原材料的控制权已转移至天彩影像；公司及香港子公司承担采购自天彩影像成品的毁损、跌价、灭失的全部风险，天彩影像没有保留所售出成品的管理权也不承担库存风险，天彩影像只承担所售出成品的质量保证及售后维保责任，采购完成后成品的控制权由天彩影像转移至公司香港子公司。

(3) 交易双方有权自主决定所交易商品的价格：

公司及香港子公司向天彩影像销售材料并签订销售协议，销售价格包括主要原材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，并约定了完善的价格调整机制，公司及香港子公司拥有对所销售材料的完整定价权。

天彩影像向香港子公司销售成品签订销售协议，销售价格包括主要原材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，并约定了完善的价格调整机制，并非收取固定金额或固定比例的委托加工费，天彩影像拥有对成品的完整销售定价权。根据天彩影像的确认，双方按照市场价格定价，自 2020 年以来，出现过重新制定交易价格的情形，新的订单按照新的交易价格执行，具体调价情况为：由于定焦一体式（IR+镜头）、PIR 传感器、挂墙式电源、贴片陶瓷电容、贴片电容、集成电路等原材料的市场价格陆续发生波动，双方根据市场价格波动情况结合实际工作量、实际工序变动等情况，经过沟通协商对销售成品价格进行了调整。调整时间和幅度的具体情况为：2020 年 11 月，对摄像机产品 RS-CA248TCC-TL-36W-SW-CK 的调价幅度为 2.95%；2021 年 1 月，对摄像机产品

RS-CA348TKB-36W-PIR-SW-DK 的调价幅度为 33.17%、对摄像机产品 RS-CA248TUD-TL-36W-PIR-SW-AK 的调价幅度为 25.17%。

5、根据《证监会首发业务若干问题解答》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析

(1) 公司及香港子公司与天彩影像的合作不属于一揽子安排，交易实质是原材料采购和商品购销，各方签订了独立的购销协议，合同均按照购销业务的实质，明确了相应合同条款，公司及香港子公司与天彩影像三方作为独立法人，各自独立承担合同相关的权利义务。

(2) 根据前述“根据《企业会计准则》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析”相关内容，公司及香港子公司与天彩影像的交易过程中，生产加工方完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；生产加工方具备对最终产品的完整销售定价权。

(3) 公司及香港子公司与天彩影像的购买和销售业务相对独立，具有不同的信用期限（对于公司及香港子公司，应收材料款信用期为 45 天，应付成品款信用期为 7 天，应收材料款信用期长于应付成品款信用期，主要是考虑天彩影像生产过程相对复杂且存在不确定性，可能会出现实际生产时间延迟的情况，而且天彩影像也存在根据库存及生产情况提前向公司及香港子公司采购备料的情况，信用期有所不同为双方协商确定的合理结果），交易价款分别结算不相互抵消，双方均承担应收账款的信用风险。

(4) 天彩影像向公司及香港子公司采购散件后进行成品生产，首先将各种电子元器件、集成电路等，通过高精密 SMT 设备对 PCB 进行贴片产出主板，贴片过程中需要同步在线进行 AOI 检测贴片质量；然后需要对产品合格的 PCBA 进行上电测试，测试合格后进行加装镜头、自动光学调焦等生产步骤（加装镜头、自动光学调焦为生产摄像机所需生产过程）；最后将已经调焦的主板模组组件加上线材、结构外壳等组装成成品，对成品进行专业的功能、气密和清晰度测试，测试合格后进行包装，产出符合要求的安防产品。以上过程涵盖了安防产品的主要加工生产过程，物料在形态上由各类散件物料变为各种外观形态的完整安防产品，在功能方面具备了采集图像信息、信号转换、信号传输、信息储存、智能分析等功能，并经过各种功能测试、破坏性测试检验，形态和功能均发生

了本质变化，因此不是简单的拼装业务。

(5) 天彩影像与公司及香港子公司购销业务中，其对原材料的使用权利未受到限制，能够获取其几乎全部的经济利益。

①天彩影像与公司及香港子公司进行购销业务的初衷和目的是合理规避美国加征的关税，天彩影像从公司及香港子公司采购并非实现交易目的所必须，而是由于公司及香港子公司目前拥有相关原材料的渠道优势、规模优势和价格优势所致。

天彩影像向公司香港子公司销售产品，制造产品所需的原材料是通用材料，其采购并不限于公司，天彩影像从公司及香港子公司采购，是因为公司具有相关原材料采购较为成熟的配套体系和规模优势，原材料价格相比其从其他供应商采购也有优势，因此天彩影像选择从公司采购相关物料。

②天彩影像在向公司及香港子公司采购原材料时没有约定所采购原材料只能用于销售给公司的产品，天彩影像对原材料的使用权利并没有受到限制；天彩影像自身也生产智能摄像机、行车记录仪等安防产品。

经天彩影像确认：公司对其销售的原材料均为是市场上通用的原材料（通用是指原材料的供应商没有指定或专属供应某一家制造商），可以在市场上随便买到，并确认：公司对其销售的非主控芯片（如电源 IC 等）、电子元件、线材类（电线、插座等）是可以通用的，可以用在其自行生产的智能摄像机产品上。经测算，可用于其自行生产产品的原材料占公司对其销售原材料的金额占比，2020 年、2021 年一季度分别约为 38%（剔除硬盘因素后为 54%）、56%，2020 年较低是因为相关原材料中硬盘占比较大，2021 年以后公司基本不再对其销售硬盘（2021 年仅销售硬盘约 1,000 美元）。

③对于天彩影像生产的产品，因公司香港子公司与其签订了购销合同，根据合同义务，天彩影像应当销售给公司香港子公司，合同同时约定：非因天彩影像原因公司香港子公司退货的，天彩影像有权收取退货产品货款的 20% 作为违约金。若因上述情况退货后，天彩影像可对该等产品重新加工后自行处置并获取收益。

因此，天彩影像有能力按照其自身意愿决定所采购原材料及所生产产品的使用方式，并获取其几乎全部的经济利益，天彩影像对原材料在采购后取得了

控制权，天彩影像对其生产的产品在销售前拥有控制权。

(6) 其他相关事实和情况

公司已对销售给天彩影像材料的货款购买了出口信用保险，公司向天彩影像销售材料属于跨境出口交易，公司需要办理出口报关手续以及在规定期限内完成出口收汇后向税务部门申请增值税出口退税。从跨境交易以及涉及增值税退税角度，公司需要对天彩影像销售材料确认收入。

6、根据《监管规则适用指引——会计类第1号》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析

根据《监管规则适用指引——会计类第1号》相关规定，应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，根据上述规定的内容，具体分析如下：

(1) 原材料的性质并非为委托方的产品所特有：

根据前述“天彩影像与公司及香港子公司购销业务中，其对原材料的使用权利未受到限制，能够获取其几乎全部的经济利益”相关内容，经天彩影像确认：公司对其销售的原材料均为是市场上通用的原材料（通用是指原材料的供应商没有指定或专属供应某一家制造商），可以在市场上随便买到。

因此，天彩影像向公司及香港子公司采购的原材料并非为安联锐视产品所特有。

(2) 加工方有权按照自身意愿使用或处置该原材料：

公司及香港子公司销售给天彩影像的原材料是制造安防产品通用材料，天彩影像自身也生产智能摄像机、行车记录仪等安防产品，并且在双方签订合同中没有约定所采购原材料只能限于销售给公司及香港子公司的产品。经天彩影像确认：公司对其销售的非主控芯片（如电源 IC 等）、电子元件、线材类（电线、插座等）是可以通用的，可以用在其自行生产的智能摄像机产品上。经测算，可用于其自行生产产品的原材料占公司对其销售原材料的金额占比，2020年、2021年一季度分别约为38%（剔除硬盘因素后为54%）、56%，2020年较低是因为相关原材料中硬盘占比较大，2021年以后公司基本不再对其销售硬盘（2021年仅销售硬盘约1,000美元）。

(3) 加工方承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、并且承担该原材料价格变动的风险

根据前述“根据《企业会计准则》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析”相关内容，公司及香港子公司与天彩影像的交易过程中，生产加工方完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

(4) 加工方能够取得与该原材料所有权有关的报酬

根据前述“根据《证监会首发业务若干问题解答》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析”相关内容，公司及香港子公司与天彩影像的交易过程中，生产加工方能够取得与该原材料所有权有关的报酬。

综上“4、根据《企业会计准则》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析”、“5、根据《证监会首发业务若干问题解答》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析”以及“6、根据《监管规则适用指引——会计类第1号》相关规定，发行人以总额法进行会计核算具有合理性的分析”所述，根据《企业会计准则》、《证监会首发业务若干问题解答》以及《监管规则适用指引——会计类第1号》相关规定，通过公司及香港子公司与天彩影像之间开展的购销业务，公司完全取得了从天彩影像采购商品的控制权，天彩影像完全取得了从公司处购入的原材料的控制权并且有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，业务实质属于购销业务而不是委托加工业务，因此公司按总额法进行会计核算符合《企业会计准则》、《证监会首发业务若干问题解答》以及《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定。

6、已上市的制造业企业中，存在与公司和天彩影像之间交易相似的交易情况并以总额法确认的案例，具体情况如下：

(1) 华丰股份（605100）

华丰股份在2020年7月20日公布的招股说明书中披露如下：自潍柴铸锻采购汽缸体等毛坯材料，加工成汽缸体产成品后销售给潍柴动力。该业务模式相比天彩与公司及其香港子公司之间的业务模式相似。华丰股份就该业务不属于一揽子安排、也不属于委托加工业务在2020年7月28日的招股书中作了以下披露：

“目前潍柴动力未指定发行人一定要采购潍柴铸锻的毛坯，在产品技术参数和质量达到潍柴动力要求的情况下，公司不排除未来开发新的毛坯供应商。在自身资金实力许可的情况下，发行人也不排除自己开发生产毛坯。”

“（1）发行人与潍柴动力、潍柴铸锻的合作不属于一揽子安排，交易实质是原材料采购和商品购销。

A、发行人与潍柴动力、潍柴铸锻签订独立购销合同，不属于一揽子安排

发行人采购潍柴铸锻的气缸体、缸盖、曲轴箱等毛坯材料，与其签订了《毛坯供货合同》；潍柴动力向发行人采购气缸体、缸盖和曲轴箱产成品，与发行人签订《采购协议》，二份合同均按照购销业务的实质，明确了相应合同条款，潍柴铸锻、潍柴动力、发行人三方作为独立法人，各自独立承担合同相关的权利义务。

B、发行人与潍柴动力、潍柴铸锻的交易实质不属于委托加工业务

从签订业务合同的要件和实质来看，发行人与不同法律主体签订的是购销性质的合同，并承担相应权利义务；从《企业会计准则》角度，发行人与潍柴动力、潍柴铸锻的业务属于购销业务；（1）根据新收入准则关于“商品控制权”的规定，符合购销业务特征；（2）潍柴铸锻向发行人转移了毛坯控制权，发行人承担了交易对象的一般存货风险。相反，如果发行人采用委托加工方式核算方式不确认存货，无法反映业务的实际情况；（3）发行人承担销售合同项下应收账款的主要信用风险，不同于委托加工。相反，如采用委托加工结算方式，无法反映公司与潍柴动力、潍柴铸锻的债权债务关系；发行人产品销售和毛坯采购的定价机制，决定其承担的风险是产品销售整体价格波动风险；行业类似业务同样采用购销模式核算。”

（2）新兴装备（002933）

新兴装备在2018年8月14日公开的招股书中披露了关于“同为客户、供应商情形”，新兴装备将重叠的客户与供应商情形分别做了客户与供应商列示，未确认为委托加工的情形。

报告期内，发行人存在同为客户、供应商情形，相关分析说明如下：

北京航天控制仪器研究所：北京航天控制仪器研究所同为发行人的客户和供应商系受角度传感器自动测试检测系统产品影响，该产品为受北京航天控制

仪器研究所委托，发行人自主研发的综合测试与保障系统类产品，主要组成部件包括角度基准控制系统、自动测试系统、自动监测系统；发行人 2017 年向北京航天控制仪器研究所销售角度传感器自动测试检测系统产品收入金额为 316.24 万元，发行人 2017 年向北京航天控制仪器研究所采购角度基准控制系统金额为 166.67 万元，所采购角度基准控制系统仅为角度传感器自动测试检测系统产品直接材料之一，不属于委托加工。

(3) 光峰科技 (688007)

光峰科技在 2019 年 7 月 16 日公开的招股书中披露了与小米通讯的业务合作情况，就两者的合作作为购销业务处理以全额法确认收入的合理性披露如下：

“C、光峰科技子公司峰米科技将与小米通讯的交易作为购销业务处理以全额法确认收入的合理性

根据峰米科技与小米通讯签署的《业务合作协议》，峰米科技向小米通讯的销售符合以下特点：

a、峰米科技可以自由决定是否通过小米通讯的集采平台采购原材料，且即使通过小米通讯的集采平台采购原材料，采购价格也是由双方协商确定且与市场价格基本一致。

b、双方购买和销售业务相对独立，不存在强制要求对方与自己开展业务合作的情况。

c、双方约定了明确的产品交付、验收规定，以及所有权、风险转移条款。

d、峰米科技从小米通讯采购的原材料作为存货管理，同时在小米定制产品销售给小米通讯、符合收入确认条件前亦作为存货管理，并进行相应会计核算；小米通讯对其销售给峰米科技的原材料不再保留继续管理权。

e、峰米科技向小米通讯销售小米定制产品时，销售价格是包括原材料、代工费、模具摊销费、物流费用以及利润在内的全额销售价格。

综上，峰米科技向小米通讯销售小米定制产品属于购销业务，以全额法确认加工后成品的销售收入是恰当的。”

此外，招股书中还披露了峰米科技与小米通讯的《业务合作协议》，主要内容如下：

“根据峰米科技与小米通讯签署的《业务合作协议》，主要合同条款及双方权利义务关系如下：

a、小米通讯指定小米定制产品所需要的商标使用权、产品外观设计方案、包装设计方案等。峰米科技负责小米定制产品的整体开发、生产和供货，并按照小米的订单生产、交货。

b、小米通讯根据市场判断向峰米科技提供订单预测，峰米科技负责定制产品的生产并运送到小米通讯指定的仓库，小米通讯负责产品的宣传、销售工作。

c、小米通讯对小米定制产品拥有在全部渠道的销售和处置权，包含且不限于国内、国际、线上、线下等渠道；未经小米通讯书面同意，峰米科技不得对小米定制产品进行任何形式的销售和转卖。

d、峰米科技按照小米通讯的格式要求，向小米通讯提供物料清单，并提供有效报价。”

(4) 鼎通科技（688668）

鼎通科技在与中航光电的业务往来中，存在从中航光电采购原材料加工组装后形成产品销售给中航光电的情形，其中连接器组件产品所消耗的原材料90%以上从中航光电采购，与公司和天彩影像交易情形相似。对向中航光电的收入，鼎通科技以总额法进行核算，其在2020年12月15日公开的招股说明书中，披露如下：

“报告期内，鼎通科技销售给中航光电的产品包括连接器组件产品、精密模具和模具零件产品，其中连接器组件产品所消耗的原材料90%以上从中航光电采购，精密模具和模具零件产品所消耗的原材料由鼎通科技向其他第三方供应商采购。

基于鼎通科技与中航光电采购和销售业务相互独立。鼎通科技与中航光电签订合同为购销合同。鼎通科技对销售给中航光电的产品拥有完整的定价权，并承担了最终产品销售对应货款的完整信用风险。鼎通科技向中航光电采购原材料主要从经济性考虑，原材料采购后所有权即归鼎通科技所有，由鼎通科技进行后续管理并承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险以及原材料的滞销积压风险。因此，鼎通科技为合同标的资产的主要责任人，承担相应的实物和信用等风险，按照总额法列报中航光电的收入、成本能够更加准确反映鼎通科技实际经营业务。”

综上所述，公司及香港子公司与天彩影像的购买和销售业务与上市公司相关案例具有相似性，均签署了购销合同，均取得了购入原材料的控制权，在销

售环节享有完整定价权，业务实质属于购销业务而不是委托加工业务，根据《企业会计准则》、《证监会首发业务若干问题解答》等相关规定，按总额法进行会计核算合理的。公司与存在类似情况的上市公司的会计处理方式、业务性质认定不存在较大差异。

四、补充披露报告期内公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的比例；量化分析公司 2019 年对 Swann 销售收入金额与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异的原因，公司是否存在提前确认收入的情形。

（一）补充披露报告期内公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的比例

发行人已在招股说明书“第六节/四/（一）/5/（1）/①/D/g、报告期内公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的比例”补充披露如下：

根据 Swann 确认，公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的比例在 60%以上。

出于商业秘密的考量，Swann 未提供各年对外采购的具体金额。报告期内，根据 Swann 收入为 6.61 亿、6.02 亿、7.45 亿，发行人向其销售金额为 3.65 亿、3.19 亿、4.09 亿的已知信息，公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外销售的比例分别为 55.25%、52.99%、54.90%。根据英飞拓 2017-2019 年年度报告，Swann 对外销售的毛利率分别为 23.80%、24.82%、23.71%，若 Swann 对外销售的毛利率保持稳定水平（报告期每年均按照 24%测算），则可以合理推测公司向 Swann 销售产品金额占 Swann 对外采购的大致比例在报告期内分别为 73%、70%、72%。

（二）量化分析公司 2019 年对 Swann 销售收入金额与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异的原因，公司是否存在提前确认收入的情形

1、量化分析公司 2019 年对 Swann 销售收入金额与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异的原因

英飞拓于 2021 年 4 月 24 日出具说明函确认：英飞拓披露的《2019 年年度报告》前 5 名供应商的统计口径未纳入 Swann 的供应商。

经英飞拓财务总监微信确认：2019 年披露的前五大供应商时，因为 Swann 没有提供相关的数据，对外披露的前五名供应商都是国内子公司的。

因此，公司 2019 年对 Swann 销售收入金额未被列入英飞拓 2019 年年报相关信息披露章节，导致与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异且不具有可比性。

2、公司是否存在提前确认收入的情形

(1) 报告期内，公司第四季度主营业务收入占比分别为 27.60%、24.55%、28.45%。公司第四季度收入占比相对稳定且并未明显偏高，尤其 2019 年第四季度收入占比未异常偏高，且略低于报告期内平均占比。

(2) 公司与主要客户签订的销售合同采用 FOB 出口方式，即卖方在销售合同规定的交货期内将货物运至合同指定地点并完成货物报关出口，货物在装船时越过船舷，风险即由卖方转移至买方。公司根据出口货物报关单的出口日期确认收入，符合出口业务的通常的收入确认时点，与可比公司和多数以出口业务为主的上市公司核算方式具有一致性。

(3) 通过执行以下程序，确认不存在提前确认收入的情形：1、执行收入的截止测试，对销售订单、发票、发货单、装箱单、报关单、提单等与收入确认相关的支持性文件进行复核，收入确认时点准确、无提前确认情况；2、登陆中国电子口岸数据系统，核查报告期内的所有报关单明细和汇总资料，与财务账面收入进行对比，确认不存在提前确认收入的情形；3、以报告期各期向 Swann 的全部收入金额发函，各期均收到 Swann 回函且回函金额与发函金额一致；4、核对报告期内 Swann 收入确认相关的单据，包括销售订单、发票、发货单、装箱单、报关单、提单等，进行全面复核，收入确认时点准确，无提前确认收入的情况。

五、请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司业务人员，了解发行人关于其他原材料的管理模式，是否存在从其他客户采购芯片、电容、安防产品等销售给上述客户以及是否存在从其他供应商采购相同原材料销售给上述客户的情况；

2、获取全部硬盘的销售及采购明细表，对比公司向 Swann、Lorex、韩华泰科同时采购与销售硬盘业务的毛利率，与公司相同硬盘产品的普通购销业务毛利率是否存在较大差异并分析原因；

3、获取发行人与客户采购原材料及销售产品合同或订单并访谈公司相关业务人员，了解从客户处采购的原材料单独存放、单独管理、是否专用于同一客户的情况，分析其是否表明发行人按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受到限制、是否表明发行人未完全承担原材料相关的存货风险；

4、就发行人向客户采购情况访谈相关客户，了解发行人从客户处采购的原材料使用或处置该原材料的权利是否受到限制、发行人是否承担原材料相关的存货风险、发行人是否取得了所采购原材料的控制权。经向 Swann 访谈确认：发行人向其采购硬盘主要是因为 Swann 具有指定硬盘的采购渠道优势，可以获取更低的价格，对于发行人采购硬盘后的使用、处置无其他特殊约定。经向 Lorex 访谈确认：安联锐视从 Lorex 采购硬盘主要是为保证硬盘产品品质的一致性，Lorex 也存在向其他供应商销售硬盘的情况，对于安联锐视采购硬盘后的使用、处置未作出其他特殊约定。

5、根据 Swann 提供的销售收入及行业毛利率情况，合理推测其对外采购金额；向 Swann 确认公司对其销售产品金额占其对外采购的大致比例；取得英飞拓公司说明函并经英飞拓财务总监微信确认，了解公司 2019 年对 Swann 销售收入金额与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异的原因；

6、通过查阅销售合同及与管理层访谈，了解评价公司出口货物收入确认政策；获取公司销售收入明细表，分析报告期内第四季度收入占比尤其是 2019 年第四季度收入是否存在异常偏高情况；

7、针对公司对 Swann 是否存在提前确认收入情形，执行以下核查程序：

(1) 了解、评价公司与收入确认相关的内部控制的设计有效性，并对关键控制运行有效性进行了测试；(2) 执行截止测试，选取发行人报告期内各年度 12 月及 1 月对 Swann 的全部销售明细，获取销售订单、发票、发货单、装箱单、报关单、提单等与收入确认相关的支持性文件并核对，以验证收入确认时点是否准确、有无提前确认收入的情形；(3) 独立登陆中国电子口岸数据系统，取得报告期内的所有报关单明细和汇总资料，与财务账收入进行对比，发行人不存在提前确认收入的情形；(4) 以报告期各期向 Swann 的全部收入金额独立发函，各期均收到回函且回函金额与发函金额一致；(5) 获取报告期内 Swann 收入确认相关的单据，包括销售订单、发票、发货单、装箱单、报关单、提单等，进行全面复

核，收入确认时点准确，无提前确认收入的情况，各期核查比例均为 100%。（6）2019 年 3 月和 2020 年 1 月，保荐机构、申报会计师分别对 Swann 进行了现场实地访谈和电子邮件访谈程序。现场实地访谈时，被访谈人为 Swann 的财务总监，访谈地点在美国洛杉矶经营总部。保荐机构、申报会计师同时实地走访了 Swann 产品仓库，以及位于北美市场的下游销售渠道，向销售人员了解 Swann 产品的出货情况以及 Swann 主要销售渠道的分布情况，验证了客户销售安联锐视制造产品以及客户销售渠道的真实性。

8、访谈公司业务人员，了解发行人与天彩影像同时存在采购与销售的具体情况，包括交易背景、订单周期、定价机制、会计处理方式等；

9、获取报告期及 2021 年一季度发行人与天彩影像销售及采购明细账，分析其收入及毛利率合理性；

10、获取发行人向天彩影像销售原材料及采购产品合同或订单，并与公司实际执行情况核对，分析发行人是否取得了相关存货的控制权、发行人采用总额法核算是否符合《企业会计准则》的相关规定；

11、就发行人与天彩影像同时存在采购与销售情况访谈天彩影像相关人员，经访谈确认：天彩影像对与发行人之间的交易业务作为采购与销售业务而非受托加工业务，天彩影像取得了材料及产品的控制权，能够主导相关商品的使用并获取全部报酬，天彩影像对该采购与销售业务采用总额法核算，与安联锐视没有约定所采购的原材料只能用于销售给对方的产品，原材料的销售与产品的采购不存在对应关系，根据天彩影像与安联锐视香港子公司的合同规定，如果安联锐视香港子公司没有按照采购合同规定的数量接受货物，对非质量问题产品退货的，需支付退货产品货款的 20%作为违约金，因天彩影像也生产及销售智能摄像机产品、行车记录仪等安防产品，天彩影像可以对该等产品重新加工后自行处置并获取收益。经天彩影像确认：公司对其销售的原材料均为是市场上通用的原材料（通用是指原材料的供应商没有指定或专属供应某一家制造商），可以在市场上随便买到，并确认：公司对其销售的非主控芯片（如电源 IC 等）、电子元件、线材类（电线、插座等）是可以通用的，可以用在其自行生产的智能摄像机产品上。经测算，可用于其自行生产产品的原材料占公司对其销售原材料的金额占比，2020 年、2021 年一季度分别约为 38%（剔除硬盘因素后为 54%）、

56%，2020 年较低是因为相关原材料中硬盘占比较大，2021 年以后公司基本不再对其销售硬盘（2021 年仅销售硬盘约 1,000 美元）。

（二）核查意见

1、报告期内，公司存在芯片、电容等从客户处采购原材料专用于同一客户的情况，除 New Glab Co.,Ltd 外，不存在从其他供应商采购相同原材料销售给该客户的情况；公司不存在安防产品从客户处采购原材料专用于同一客户的情况；

2、发行人与 Swann、Lorex、韩华泰科同时采购与销售硬盘业务的毛利率，与发行人相同硬盘产品的普通购销业务毛利率不存在较大差异。

3、发行人完全取得了从客户处购入的原材料的控制权，发行人按总额法进行会计核算符合《企业会计准则》的相关规定。

4、发行人 2019 年对 Swann 销售收入金额与英飞拓 2019 年年报披露的供应商采购金额存在较大差异的原因系英飞拓披露的《2019 年年度报告》前 5 名供应商的统计口径未纳入 Swann 的供应商；公司不存在提前确认收入的情形。

5、发行人与天彩影像销售原材料及采购成品业务属于购销业务而非委托加工业务，发行人完全取得了从天彩影像采购成品的控制权，天彩影像完全取得了从发行人处购入原材料的控制权，发行人按总额法进行会计核算符合《企业会计准则》、《证监会首发业务若干问题解答》以及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定。

问题 4、关于期间费用与职工薪酬

申报材料显示，报告期内，发行人研发人员、管理人员等职工平均薪酬持续低于同为股份、汉邦高科等可比公司。

请发行人：

（1）结合公司员工结构、研发项目主要方向等因素，量化分析并补充披露研发人员平均薪酬远低于同行业可比公司的具体原因。

（2）选取行业相同、业务规模相近且主要经营地相同的上市公司/拟上市公司，对比分析公司研发人员、管理人员、销售人员、生产人员等职工平均薪酬与其是否存在较大差异，并说明原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合公司员工结构、研发项目主要方向等因素，量化分析并补充披露研发人员平均薪酬远低于同行业可比公司的具体原因。

发行人已在招股说明书“第八节/十四/（五）/5/（4）/④研发人员平均薪酬对比”补充披露如下：

公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

年度	项目	同为股份	汉邦高科	公司
2020年	研发人员数量（人）	326	76	240
	平均薪酬（万元）	27.86	19.86	15.30
2019年	研发人员数量（人）	304	102	214
	平均薪酬（万元）	25.19	17.18	14.00
2018年	研发人员数量（人）	276	106	199
	平均薪酬（万元）	23.52	16.95	13.19

整体而言，公司研发人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要是经营所在地、研发人员结构等方面不同所致，具体原因如下：

A、地域差异因素分析

报告期内，安联锐视研发人员的平均薪酬情况与可比公司同为股份、汉邦高科相比，安联锐视分别为汉邦高科的 77.82%、81.50%、77.05%，分别为同为股份的 56.08%、55.58%、54.92%。根据各地公布社会平均工资数据（2018年、2019年），珠海市的薪酬水平约为北京市（汉邦高科主要经营地）的 70%左右，约为深圳市（同为股份主要经营地）的 75%左右。

平均薪酬比较	2020年	2019年	2018年
安联锐视/汉邦高科	77.05%	81.50%	77.82%
珠海市/北京市	70%		
安联锐视/同为股份	54.92%	55.58%	56.08%
珠海市/深圳市	75%		

因此，剔除地域差异因素，安联锐视的研发人员平均薪酬并不低于汉邦高科。而剔除地域差异因素外，安联锐视与同为股份的 20%左右的研发人员薪酬差异主要是因为研发方向和产品线不同，从而研发人员结构也有所不同，具体分析如下：

B、研发人员结构差异分析

公司以 ODM 经营模式为主，与可比公司同为股份相似。公司的研发人员根据工作职能，可以分为产品核心部分开发、为客户定制化（以下简称：客制化）开发、产品测试和研发服务等四类。与可比公司同为股份对比，公司的研发方向上存在如下差异：

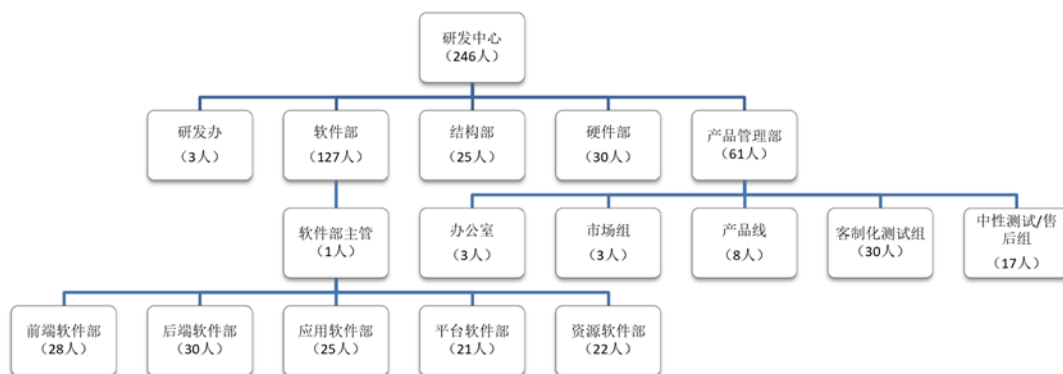
a、公司的产品线较短。公司以消费类业务为主要应用场景，对产品的功能要求相对简单，与以工程类业务为主的可比公司相比，不需要开发诸如热成像摄像机、服务器等工程项目需要的产品，产品线相对较短，所需要从事产品核心开发人员的比例相对较低。根据同为股份官网公布的产品信息，截至目前为止，同为股份比公司多出的产品线包括：门禁一体机、热成像摄像机、车牌识别摄像机、中心管理产品（包括服务器）等。

由于工程项目需要的不同产品搭配，产品功能要求多，且不同产品之间的兼容效果有差异，因此，可比公司都尽量扩展产品线，配齐项目所需的各种产品，以利于向用户提供整体方案，减少用户向多个厂商采购集成。与之相对应，可比公司的研发人员中，从事产品核心开发的人员比例较高，薪酬水平相对也较高，因而可比公司研发人员的平均薪酬较高。经查阅可比公司公开披露信息，其未披露研发人员结构的具体情况和相关数据。

b、公司客户的差异化定制工作量较大。根据工作职责分工，公司中、高级工程师组先负责产品核心部分的开发，开发完成后再转到产品客制化团队，客制化团队根据不同客户需求做大量的定制化开发，形成具体的产品型号。在定制开发过程中，由于软、硬件等核心部件都已经模块化，并不需要大量的高级工程师参与，相对于产品开发，产品客制化的技术难度较低，对研发人员的技术水平要求相对较低；同时，由于公司以消费类产品为主，作为电子消费产品，因为不同品牌商客户各自的定制化需求，具有产品款型较多的特点，相应测试工作量也相对较大。因此，公司从事客制化和产品测试的人员比例相对较高。

c、发行人研发人员的具体构成情况

1 公司研发中心由研发办、软件部、结构部、硬件部、产品管理部组成，截至 2020 年 12 月 31 日，具体构成及人员分布如下图所示：



II 按照工程类、消费类分类的研发人员薪酬情况如下：

单位：万元/人、人

期间	工程类平均人数	工程类平均工资	消费类平均人数	消费类平均工资	同为股份研发人员平均薪酬	汉邦高科研发人员平均薪酬
2020年	60	23.64	180	12.49	27.86	19.86
2019年	58	20.19	156	11.68	25.19	17.18
2018年	49	20.04	150	10.94	23.52	16.95

报告期，发行人工程类研发人员薪酬分别为 20.04 万元、20.19 万元、23.64 万元，低于同为股份研发人员平均薪酬，高于汉邦高科研发人员平均薪酬，符合工程类研发业务产品线长、产品功能多的特点。

综上，由于公司以消费类产品 ODM 为主，公司的研发人员结构中，从事客制化和产品测试工作的研发人员比例相对较高，其薪酬相比直接从事产品开发的研发人员较低，因而拉低了公司研发人员的平均薪酬，同时地域差异也是造成研发人员平均薪酬差异的原因。因此，公司的研发人员平均薪酬低于同行业可比公司是合理的。随着公司的工程类业务比重不断提高，产品线也在不断延长，相应的产品核心开发人员的比例也会提高，带动公司研发人员平均薪酬的提高。

二、选取行业相同、业务规模相近且主要经营地相同的上市公司/拟上市公司，对比分析公司研发人员、管理人员、销售人员、生产人员等职工平均薪酬与其是否存在较大差异，并说明原因及合理性。

1、本次可比公司的选择标准：

- (1) 可比公司行业相同，均属于计算机、通信和其他电子设备制造业；
- (2) 可比公司业务规模相近，主要以营业收入、利润总额、资产总额和员工人数等数据综合参考；

(3) 可比公司主要经营地的月平均工资相同，根据粤人社发【2020】118号文件：“根据省统计部门有关从业人员人数和从业员工工资的统计数据计算，第二类片区（珠海市、佛山市、惠州市、东莞市、中山市、江门市）为5855元。”因此，珠海市与佛山市、惠州市、东莞市、中山市和江门市的从业人员平均工资同属第二类片区，故可比公司从以上六个城市中选取；

(4) 研发人员、管理人员、销售人员、生产人员等职工平均薪酬数据已公开披露，或者可以通过其他信息进行合理测算。

最终选取宇瞳光学（300790.SZ）、胜蓝股份（300843.SZ）、东信和平（002017.SZ）和广东骏亚（603386.SH）这4家上市公司作为可比公司（拟上市公司中未发现符合相关标准的公司），进行研发人员、管理人员、销售人员和生产人员的平均职工薪酬的对比，具体情况如下：

可比公司	注册地	具体业务及产品	所属行业	2020年财务指标（万元）			2020年末员工人数（人）
				营业收入	利润总额	资产总额	
宇瞳光学	东莞市	公司是专业从事光学镜头等产品设计、研发、生产和销售的高新技术企业，产品主要应用于安防监控设备、车载摄像头、机器视觉等高精密光学系统。	计算机、通信和其他电子设备制造业	147,147.08	14,586.75	272,676.49	1,492
胜蓝股份	东莞市	公司是一家专注于电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售的高新技术企业，主要产品包括消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜等，主要应用于消费类电子、新能源汽车等领域。		58,179.71	11,544.55	115,222.40	1,630
东信和平	珠海市	公司的主要业务为智能卡业务、数字身份与安全业务和行业端到端解决方案。具体产品包括物联网卡、金融 IC 卡、居民身份证、社会保障卡等		106,268.47	4,088.12	208,117.94	1,631
广东骏亚	惠州市	公司专注于印制电路板行业，主要从事印制电路板的研发、生产和销售，及印制电路板的表面贴装(SMT)，细分领域涵盖印制电路板的研发样板、小批量板及大批量板。主要产品包括刚性电路板、柔性电路板(FPC)、刚柔结合板(RFPC)、PCBA及整机组装等		206,574.70	12,718.16	298,744.69	4,905
平均值				129,542.49	10,734.39	223,690.38	2,414
发行人	珠海市	公司自成立以来专注于安防视频监控产品软硬件的研发、生产与销售，是我国安防视频监控产品的重要制造商之一。主要产品包括前端摄像机、后端硬盘录像机、由若干台前端摄像机和一台后端硬盘录像机组装而成的套装产品		94,112.21	8,749.51	73,890.40	1,596

注：上述选取的可比公司已完成首次公开发行的上市募资，因此资产总额指标高于发行人。

2、报告期内，发行人与可比公司各岗位员工平均薪酬的比较情况如下：

单位：万元/年

项目	可比公司	2020年	2019年	2018年
生产人员	宇瞳光学	8.23	8.02	5.83
	胜蓝股份	5.40	5.78	5.39
	东信和平	8.11	7.59	7.08
	广东骏亚	7.66	7.49	7.28
	平均值	7.35	7.22	6.40
	中位值	7.89	7.54	6.46
	安联锐视	8.90	7.57	7.20
销售人员	宇瞳光学	16.67	12.15	10.66
	胜蓝股份	11.72	9.50	9.73
	东信和平	30.00	27.32	23.15
	广东骏亚	14.44	10.97	19.57
	平均值	18.21	14.99	15.78
	中位值	15.56	11.56	15.12
	安联锐视	16.26	16.90	14.22
管理人员	宇瞳光学	15.11	12.91	11.55
	胜蓝股份	12.92	7.00	10.54
	东信和平	18.94	18.58	17.92
	广东骏亚	10.90	11.85	9.88
	平均值	14.47	12.59	12.47
	中位值	14.02	12.38	11.05
	安联锐视	11.30	11.80	12.04
研发人员	宇瞳光学	9.26	6.77	12.71
	胜蓝股份	10.52	10.81	10.56
	东信和平	11.51	10.48	9.06
	广东骏亚	11.37	11.42	11.59
	平均值	10.67	9.87	10.98
	中位值	10.95	10.65	11.08
	安联锐视	15.30	14.00	13.19

注：以上数据来自巨潮资讯网中披露的招股说明书和年度报告等公开信息，并依据相关数据进行了分析、测算

(1) 生产人员平均薪酬对比

报告期内，发行人的生产人员平均薪酬逐年增长，与宇瞳光学、东信和平、广东骏亚的平均薪酬及变动趋势基本相同，均高于胜蓝股份。胜蓝股份生产人员平均薪酬较低，主要与其生产工艺流程相对较为简单有关，同时部分生产位于广东省韶关市的子公司，该地区工资水平较低，对生产人员平均薪酬产生一定影响；2018年宇瞳光学生产人员平均薪酬较低主要是其在江西省上饶市的子公司扩产新增部分生产人员，当地工资水平较低以及新员工工龄较短薪酬较低所致，随着工龄的增长及技术熟练程度的提高，该部分生产人员平均薪酬逐渐增长。2020年公司平均薪酬增长较快主要系该年度提高加班费标准及部分生产人员薪资水平所致。总体来说，公司生产人员平均薪酬处于可比公司水平区间内，具有合理性。

（2）销售人员平均薪酬对比

报告期内，与可比公司相比，发行人的销售人员平均薪酬与宇瞳光学和广东骏亚较为接近，高于胜蓝股份，但低于东信和平。东信和平销售人员的平均薪酬较高主要与客户群体及产品应用领域差异等因素有关，面对的客户群体主要是通信、金融、政府公共事业等领域。总体来说，发行人销售人员平均薪酬处于可比公司水平区间内，具有合理性。

（3）管理人员平均薪酬对比

报告期内，东信和平管理人员的平均薪酬较高主要与客户群体及产品应用领域差异等因素有关，东信和平的客户主要通信、金融、政府公共事业等领域；并且其在境外设立有多家子公司，相关管理人员薪酬较高。总体来说，发行人的管理人员平均薪酬与其他可比公司较为接近，处于合理水平。

（4）研发人员平均薪酬对比

报告期内，发行人的研发人员平均薪酬高于可比公司。宇瞳光学2019年及2020年研发人员平均薪酬较低，主要是2018年开始开发扩充研发队伍，新入职人员薪酬较低；在江西省上饶市设立研发技术部，该地人员薪酬较低；2018年下半年不再聘请外籍研发人员，薪酬有所降低。

发行人一直重视人才的引入与培养，为吸引人才、留住人才建立了研发人员的考核、奖励制度，为研发人员的成长营造了良好的空间，与发行人及时研发新技术、推出新产品、保持行业竞争力的基本要求相一致。

综上所述，公司研发人员、管理人员、销售人员和生产人员的职工平均薪酬与行业相同、业务规模相近且主要经营地相同的公司具有可比性，不存在较大差异。

三、请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅深圳、北京、珠海各地社会平均工资情况，并进行对比分析；
- 2、访谈企业董事长、总经理、核心技术人员，了解公司研发人员结构、产品开发方向及与可比公司的不同，进而分析研发人员平均薪酬的差异原因；
- 3、了解与职工薪酬相关的内部控制制度，评价其设计的合理性，并测试相关内部控制制度的运行有效性；
- 4、获取职工薪酬明细表、员工花名册、职工薪酬相关制度，了解发行人人均薪酬情况；查询行业相同、业务规模相近且主要经营地相同的公司年报及当地平均薪酬水平进行对比分析；
- 5、访谈发行人人力资源经理，了解发行人报告期内的员工构成及部门职能划分，薪酬及奖金的发放方式及发放频率等；
- 6、访谈发行人财务负责人，了解发行人报告期内人工成本的构成，复核并分析相应工资计提分配的完整性及准确性；
- 7、查阅行业相同、业务规模相近且主要经营地相同的公司的公开披露信息，并进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、公司以消费类产品 ODM 为主，公司的研发人员结构中，从事客制化和产品测试工作的研发人员比例相对较高，其薪酬相比直接从事产品开发的研发人员较低，因而拉低了公司研发人员的平均薪酬，同时地域差异也是造成研发人员平均薪酬差异的重要原因，因此研发人员平均薪酬远低于同行业可比公司是合理的；
- 2、发行人报告期内研发人员、管理人员、销售人员和生产人员的职工平均薪酬合理，与行业相同、业务规模相近且主要经营地相同的公司相比不存在较大

差异。

问题 5、关于资金流水核查

申报材料显示，保荐机构及申报会计师对实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员、实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员等的银行账户进行了资金流水核查。

请发行人：

（1）补充说明报告期内实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员等开立或控制的银行账户与公司员工、劳务派遣工人是否存在资金往来；如有，说明往来双方名称、时间、金额及原因。

（2）补充说明并披露实际控制人等关联方是否存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款、代付劳务派遣用工支出、代付外协加工费用等情形。

请保荐机构及申报会计师：（1）就上述事项进行专项核查并发表明确意见。

（2）补充说明对实际控制人徐进之子徐浩鹏、外甥张浩开立或控制的银行账户流水核查情况。

回复：

一、补充说明报告期内实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员等开立或控制的银行账户与公司员工、劳务派遣工人是否存在资金往来；如有，说明往来双方名称、时间、金额及原因。

（一）核查范围

核查范围为报告期内除发行人银行账户外，还包括以下关联方核查对象开立、控制的银行账户资金流水：

- 1、实际控制人、董事长徐进及其配偶李彩茹；
- 2、董事会成员：李志洋、申雷、张锦标、宋庆丰、赖建嘉；
- 3、监事会成员：张静、徐学恩、王雷；

4、其他高级管理人员：杨亮亮；

5、其他 5%以上的股东：汇文添富（苏州）投资企业（有限合伙）；

6、其他核心人员：庞继锋、谢坤根；

7、实际控制人（包括配偶）控制的其他企业：北京联众永盛科贸有限公司、北京中联泓投资有限公司、珠海华阳鹏利投资咨询有限公司、宁夏万宏中联现代农业科技有限公司；

8、实际控制人（包括配偶）能够实施重大影响的其他企业：宁夏申宏现代农业产业基金管理有限公司；

9、其他关键企业：珠海君合投资顾问有限公司（发行人董事宋庆丰担任执行董事兼经理的企业）、珠海雨路贸易有限公司（发行人董事申雷控制的企业）、珠海晓亮投资合伙企业（有限合伙）（员工持股平台）；

10、关键岗位人员：财务经理、出纳等主要财务人员 2 人、主要销售人员 14 人；

11、独立董事及广东省科技风险投资有限公司、广东粤财创业投资有限公司两家国有法人股东，因舞弊风险小，且国有法人单位对资金流水保密性要求高，未列入核查范围。

（二）核查标准

自然人银行账户：单笔超过 5 万元的资金流水；

非自然人银行账户：单笔超过 20 万元资金流水。

（三）核查情况说明

经核查，报告期内，实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员与公司员工之间存在的大额资金往来主要分为自然人之间的资金往来、与员工持股平台之间的资金往来，以及与个人控制的公司之间的资金往来等；与劳务派遣工人之间不存在资金往来。具体情况如下所述（流入是指资金从公司员工方流入，流出是指流向公司员工）：

1、自然人之间的大额资金往来

（1）实际控制人与公司员工之间的资金往来

单位：万元

序号	时间	流入	流出	员工		原因
				姓名	职务	
1	2018-4-3	6.00		李志洋	董事、 总经理	1、上述往来是公司实际控制人徐进与公司总经理李志洋之间借款、还款的资金往来。 2、借款原因：徐进于2018年为儿子徐浩鹏购买北京房产作为结婚用房金额较大且无银行按揭，后续委托装修公司装修、购买建材等，陆续发生较大额支出。由于徐进的家庭积蓄主要用于购买收益略高的银行定期理财产品，在期满之前无法取出，因此在资金存在临时性紧张时，向李志洋借款周转。 3、截至目前，徐进与李志洋之间的欠款已经结清。
2	2018-9-3	20.00				
3	2018-11-6	25.00				
4	2018-11-9	5.00				
5	2018-11-10		5.00			
6	2019-3-30	50.00				
7	2019-4-1		10.00			
8	2019-4-26		40.10			
9	2019-10-18	5.00				
10	2021-4-19		56.00			
	小计	111.00	111.10			
11	2019-3-30	25.00		朱鑫玲	国外业务部美洲组业务主管	徐进因个人之间资金周转借款，已结清
12	2019-4-30		25.05			
	小计	25.00	25.05			
13	2018-9-14	20.00		张如胜	总务部 物业管理 员	张如胜为实际控制人徐进的姐夫，属于亲属之间资金往来。
14	2018-9-15	20.00				
15	2018-9-16	10.00				
16	2020-7-8	30.00				
17	2020-7-8	23.00				
18	2020-9-1	5.60				
	小计	108.60				

注：李志洋及朱鑫玲为员工持股平台晓亮投资有限合伙人

根据上表可知，实际控制人徐进与公司员工之间资金往来主要以流入徐进账户为主，与员工李志洋、朱鑫玲之间的欠款已结清；实际控制人不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款等情形。

自安联锐视成立至今，李志洋、朱鑫玲、张如胜不存在委托徐进或其关联方代为直接或间接持有安联锐视股份的情况，与前述主体亦不存在任何相关特殊利益安排。

(2) 公司董事、监事、高级管理人员，其他核心人员以及主要销售人员与公司员工之间的资金往来

单位：万元

序号	董监高、其他核心人员及 主要销售人员		时间	流入	流出	员工		原因	
	姓名	职务				姓名	职务		
1	李志洋	董事、总经理	2019-5-15		50.00	申雷	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	为满足购房资格的借款，已归还	
2			2019-6-10	50.00					
			小计	50.00	50.00				
3				2018-11-6	25.00		朱鑫玲		国外业务部美洲组业务主管
4				2018-9-3	20.00				
			小计	45.00					
5	杨亮亮	副总经理、技术总监	2019-5-16		40.00	申雷	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	为满足购房资格的借款，已归还	
6			2019-6-10	40.00					
			小计	40.00	40.00				
7				2018-1-24	5.00		邹小蓉		证券事务代表
	小计	5.00							
8	庞继锋	产品管理部经理	2018-10-26	5.00					
			小计	5.00					
9	谢坤根	研发中心后端软件部主管	2020-1-16		6.30				
			小计		6.30				
10	梁秋明	国外业务部美洲组业务主管	2018-2-7		10.00	朱鑫玲	国外业务部美洲组业务主管	梁秋明因家庭生意资金周转借款	
11			2018-2-8	30.00					
12			2018-5-9		10.00				
13			2018-5-11	10.00					
			小计	40.00	20.00				

注：上述员工除申雷、邹小蓉外均为员工持股平台晓亮投资有限合伙人

根据上表可知，发行人公司董事、监事、高级管理人员，其他核心人员以及主要销售人员与公司员工之间资金往来未签订借款协议，金额较小，主要用于购房、购车及家庭生意周转等，且多数已结清，不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款等情形，不存在资金流向外部供应商、外协厂商的情形。

(2) 实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业中联泓与公司员工之间的大额资金往来

单位：万元

序号	时间	流入	流出	员工	原因
----	----	----	----	----	----

				姓名	职务	
1	2018-11-19		12.02	李志洋	董事、总经理	个人因资金需求向中联泓的借款，已偿还。
2	2018-12-24	7.02				
3	2019-7-26	5.00				
	小计	12.02	12.02			
4	2018-11-12		30.00	张静	监事、总务部经理	
5	2021-4-25	33.00				
	小计	33.00	30.00			
6	2020-10-17	5.00		谢华强	国外业务部东亚组主管	
	小计	5.00				

注：上述员工均为员工持股平台晓亮投资有限合伙人

根据上表可知，关联方中联泓提供给公司员工的借款已结清，不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款等情形。

自安联锐视成立至今，李志洋、张静、谢华强不存在委托徐进或其关联方代为直接或间接持有安联锐视股份的情况，与前述主体亦不存在任何相关特殊利益安排。

2、与公司员工持股平台之间的资金往来

报告期内，公司员工持股平台珠海君合、晓亮投资除与员工持股平台的合伙人（即部分公司员工）因为实缴出资、分红等事项产生的资金往来外，与公司员工、劳务派遣工人不存在资金往来情况，不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款等情形。

3、董事申雷与其控制的企业珠海雨露之间的资金往来

单位：万元

序号	时间	流出方	转入方	金额	原因
1	2018-11-1	珠海雨露	申雷	8.50	与个人控制的公司之间的往来
2	2019-6-10	珠海雨露	申雷	120.00	

根据上表可知，董事申雷、珠海雨露之间为个人与个人控制的公司之间资金往来，不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款等情形。

报告期内，上述公司员工中，除张如胜与实际控制人徐进存在亲属关系外，上述其他公司员工与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在亲属关系。实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事

控制的企业、主要财务人员、主要销售人员与公司员工之间的大额资金往来主要是因个人资金需求产生的借款及还款，与员工持股平台之间因注资、分红等产生的资金往来；与劳务派遣工人不存在资金往来。

二、补充说明并披露实际控制人等关联方是否存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款、代付劳务派遣用工支出、代付外协加工费用等情形。

发行人已在招股说明书“第七节/九/（六）实际控制人等关联方是否存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款、代付劳务派遣用工支出、代付外协加工费用等情形”补充披露如下：

经核查，报告期内，实际控制人等关联方的资金流水主要为（1）理财产品的购买与赎回；（2）夫妻、朋友、亲属之间的资金互转；（3）员工持股平台实缴出资、分红、借款等，不存在与公司员工、劳务派遣工人、外协厂家及其实际控制人的大额资金往来，实际控制人等关联方不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款、代付劳务派遣用工支出、代付外协加工费用的情形。

三、就上述事项进行专项核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获得了实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员等银行账户的银行流水并取得其出具的关于提供账户完整、不存在异常资金往来的承诺函，对已取得的银行账户流水中出现银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供；

2、获取了发行人员工花名册、劳务派遣工作名单、外协厂商工商信息登记的实际控制人，并将上述清单中的单位和个人与相关各方对账单中的交易对方进行核对；

3、对银行对账单的内容（包括但不限于金额、摘要、对方户名等）进行分析检查，关注是否存在大额取现、大额收支等情形，个人账户是否存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人员工、劳务派遣工人、外协厂商及实际控制人的大额频繁资金往来等异常交易。针对大额流水，

询问相关人员交易性质及背景，获取原始交易记录及记账凭证，进行专项核查；

4、针对自然人之间的资金往来，访谈相关人员了解相关资金往来的用途，取得相关借款协议或说明；

5、获取并查看李志洋、朱鑫玲、张如胜、张静、谢华强出具的不存在委托徐进或其关联方代持股份的确认函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，实际控制人及其配偶控制或能实施重大影响的其他企业、公司员工持股平台、董事控制的企业、主要财务人员、主要销售人员与公司员工之间的资金往来主要是因个人资金需求产生的借款及还款，以及与员工持股平台之间发生的实缴出资、分红、借款等；与劳务派遣工人不存在资金往来；

2、报告期内，实际控制人等关联方的大额资金流水主要为理财产品的购买与赎回；夫妻、朋友、亲属之间的资金互转；持股平台实缴出资、分红、借款等，不存在与公司员工、劳务派遣工人、外协厂家及其实际控制人的资金往来，实际控制人等关联方不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款、代付劳务派遣用工支出、代付外协加工费用的情形。

四、补充说明对实际控制人徐进之子徐浩鹏、外甥张浩开立或控制的银行账户流水核查情况。

（一）核查程序

针对实际控制人徐进之子徐浩鹏、外甥张浩开立或控制的银行账户流水核查情况，保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、获得了实际控制人徐进之子徐浩鹏、外甥张浩 2018 年-2020 年银行账户的银行流水并取得其出具的关于提供账户完整的承诺函，对已取得的银行账户流水中出现银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供；

2、获取了发行人员工花名册、劳务派遣人员名单、外协厂商及工商信息登记的实际控制人，并将上述清单中的单位和个人与徐浩鹏、张浩提供的 2018-2020 年对账单中的交易对方进行核对，逐笔查看上述单位及个人是否为交易对方、逐笔确认是否存在资金往来；并且对单笔金额超过 5 万元的资金流水的具体情况进

行统计分析汇总；

3、对银行对账单的内容（包括但不限于金额、摘要、对方户名等）进行分析检查，关注是否存在大额取现、大额收支等情形，个人账户是否存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人员工、劳务派遣工人、外协厂商及实际控制人的大额频繁资金往来等。针对大额资金流水，询问相关人员交易性质及背景，获取原始交易记录及记账凭证，进行专项核查；

4、针对徐浩鹏大额资金理财投资，查阅了具体投资理财产品的类型、金额、交易记录、相关协议等；针对购买房产的情况，查阅了交易流水、购房协议、购房发票、房产证等相关资料；针对张浩的大额资金理财投资，查阅了具体投资理财产品的类型、金额、交易记录截图等。

（二）核查情况

1、实际控制人徐进之子徐浩鹏开立或控制的银行账户大额流水核查情况如下：

报告期内，实际控制人徐进之子徐浩鹏大额收支主要包括理财投资累计流出 7,776.22 万元、理财投资累计流入 6,554.29 万元、家庭成员互转累计流入 3,795.82 万元、家庭成员互转累计流出 307.43 万元、个人账户互转 262.00 万元、购买房产流出 2,267.79 万元、国际汇款支付学费 15 万美元等，其中金额较大的理财投资、家庭成员互转及购买房产的往来情况如下：

单位：万元

类别	序号	时间	流入	流出	情况说明/交易对方
理财投资	1	2019-6-27	-	1,000.00	序号 1-13 涉及的 1,000 万元左右的资金主要用于滚动申购赎回中信银行发行的慧赢自在投 91C+、慧赢自在投 91D+、乐赢稳健天天利 2 号、慧赢成长随心投 182 天 C 款、慧赢成长随心投 91 天 B 款等多款理财产品。
	2	2019-9-26	1,011.42	-	
	3	2019-9-29	-	511.00	
	4	2019-10-8	-	500.00	
	5	2019-12-30	516.29	-	
	6	2020-1-6	-	516.00	
	7	2020-4-7	510.60	-	
	8	2020-4-7	521.66	-	
	9	2020-4-9	-	1,032.00	
	10	2020-7-9	1,042.55	-	
	11	2020-7-13	-	1,043.00	

	12	2020-10-12	1,053.27	-	
	13	2020-10-16	-	1,053.00	
		小计	4,655.79	5,655.00	
	14	2019-11-5	-	100.00	序号 14-28 涉及的资金主要是滚动申购赎回招商银行发行的理财产品
	15	2019-11-8	-	100.00	
	16	2019-11-11	100.00	-	
	17	2019-11-15	-	100.00	
	18	2020-2-14	100.00	-	
	19	2020-2-18	-	101.00	
	20	2020-5-8	100.00	-	
	21	2020-5-19	101.00	-	
	22	2020-5-19	-	102.00	
	23	2020-5-26	102.00	-	
	24	2020-5-29	-	100.00	
	25	2020-11-27	100.00	-	
	26	2020-11-30	-	102.00	
	27	2020-12-3	102.00	-	
	28	2020-12-11	-	184.00	
	29	2019-4-22	-	162.65	序号 29-33 涉及的资金主要是滚动申购赎回中国银行发行的理财产品
	30	2019-4-22	-	162.65	
	31	2019-6-24	169.45	-	
	32	2019-6-25	-	169.40	
	33	2019-11-4	260.50	-	
	34	其他	763.55	737.52	金额较小的资金申购赎回银行理财产品
		合计	6,554.29	7,776.22	-
家庭成员互转	1	2018-12-21	927.00	-	徐进
	2	2019-4-25	500.00	-	徐进
	3	2019-4-25	556.00	-	徐进
	4	2019-4-26	151.70	-	徐进
	6	2020-5-8	-	100.00	胡王奇（徐浩鹏妻子）
	7	2019-6-24	416.65	-	李彩茹
	8	2019-6-24	583.36	-	徐进
	9	2019-4-22	330.00	-	胡金泽（徐浩鹏岳父）
	10	2020-9-21	-	100.00	范鸣瑶（徐浩鹏妻子胡王奇的姨妈）

	11	其他	331.11	107.43	金额较小的家庭成员间资金互转
		合计	3,795.82	307.43	-
购买房产	1	2018-12-24	-	950.00	向北京古城房地产开发有限公司购买房产、车位等支付的款项
	2	2019-4-26	-	1,229.21	
	3	其他	-	88.58	购房相关的契税（代缴）、房屋登记及代办费用、公共维修基金等
		合计		2,267.79	-

注：上述款项列示明细的主要是单笔金额不低于 100 万元的资金往来

2、实际控制人徐进外甥张浩开立或控制的银行账户大额流水核查情况如下：

实际控制人之外甥张浩的大额收支主要包括理财投资累计流出 106.50 万元、理财投资累计流入 100.48 万元、家庭内部互转累计流入 25.00 万元（其中张浩父亲张如胜转入 20.00 万元、妻子黄萌转入 5.00 万元）、家庭成员内部互转累计流出 10.00 万元（转给张浩岳母舒小梅 10.00 万元）、张浩柜台存入婚礼礼金 10 万元等，其中理财投资资金往来的明细情况如下：

序号	时间	流入	流出	情况说明
1	2018-09-11		14.50	序号 1-16 涉及的资金主要用于滚动购买理财产品
2	2018-09-13		5.50	
3	2018-09-13	6.00	-	
4	2018-09-26	10.00	-	
6	2019-01-29		7.00	
7	2019-06-17	5.01		
8	2020-03-05		10.00	
9	2020-05-15		9.50	
10	2020-07-13	9.40	-	
11	2020-07-17		10.00	
12	2020-08-17	10.00	-	
13	2020-08-18		10.00	
14	2020-09-23	9.99		
15	2020-10-09	10.08		
16	其他	40.00	40.00	
	合计	100.48	106.50	

注：上述款项列示明细的主要是单笔金额不低于 5.00 万元的资金往来

综上所述，报告期内，实际控制人徐进之子徐浩鹏、外甥张浩不存在与公司

员工、劳务派遣工人资金往来的情形，不存在为发行人代付职工薪酬、代垫报销款、代付劳务派遣用工支出、代付外协加工费用的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复》之签章页）



珠海安联锐视科技股份有限公司

2021年4月28日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复》的全部内容，确认本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

珠海安联锐视科技股份有限公司



（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

房凯

房凯



孙振

民生证券股份有限公司

2021年4月28日



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读珠海安联锐视科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



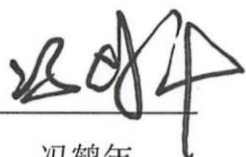
冯鹤年



保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读珠海安联锐视科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

总经理：



冯鹤年

